Der Bankkredit der „leichten" Industrie.

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der

Staatswissenschaftlichen Doktorwürde

vorgelegt der

hohen rechts- und staatswissenschaftlichen Fakultät der Albert-Ludwigs-Universität zu Freiburg im Breisgau

von

Werner Baumgarten

aus Berlin.

ACAD. LUGD. BAT. BIBL.

Berlin 1914.

Dekan: Prof. Dr. Nagler.
Referent: Geh. Hofrat Prof. Dr. von Schulze-Gaevernitz.

LOUIS BORCHARDT
BERLIN SW. 68
LINDENSTRASSE 16-17.

Meinen Eltern!

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41545322_0004

Inhalt.

Vorwort und Einleitung.

1. Kapitel.

Bisherige Unklarheit über Scheidung zwischen „Leicht"- und „Schwer"-Industrie und die Versuche zu einer solchen Scheidung nach:

I. Der Art der hergestellten Produkte.

II. Der Art der Unternehmungsform
   a) persönliche und unpersönliche Faktoren des Betriebes.
   b) Kapitalstärke des Betriebes als maßgebendes Moment (Parallelismus zu I).

III. Wirtschaftspolitische Aufgaben zur Hebung von Verfeinerungsindustrien.

2. Kapitel.

Die Kreditfragen.

I. Die Organe der Kreditgewährung.
   a) für mittelbare Kreditversorgung.
      1. Reichsbank (andere Notenbanken).
      2. Hypothekenbanken.
   b) für unmittelbare Kreditversorgung.
      1. Die Rolle des Privatbankers.
      2. Die Kreditbanken.

II. Die verschiedenen Arten des Kredites und deren Funktion für die „leichte" Industrie.
   a) Der (langfristige) Anlagekredit (effektenmäßiger Kredit) und die Reformvorschläge auf diesem Gebiete.
      1. Die Emission von Aktien.
      2. Die Emission von Obligationen.
   b) Der (kurzfristige) Betriebskredit (bankmäßiger Kredit).
      1. Kontokorrentkredit („eigentlicher" Kontokorrentkredit).
      2. Akzeptkredit.
      3. Avalkredit.
      4. Wechseldiskontkredit.
      5. Lombardkredit.
      6. Diskontierung von Buchforderungen.

3 Kapitel.

Die tatsächlichen Kreditverhältnisse in einigen Verfeinerungsindustrien.

Literaturangabe.

1. S. Buff: Das Kontokorrentgeschäft im deutschen Bankgewerbe. Stuttgart-Berlin 1904.
2. G. Eckstein: Die Diskontierung von Buchforderungen. Berlin 1911.
3. Ferd. Fischer: Die Industrie Deutschlands und seiner Kolonien. Leipzig 1908.
4. Frahne: Die Textilindustrie im Wirtschaftsleben Schlesiens. Tübingen 1905.
5. E. Göler: Die wirtschaftliche Organisation der Pforzheimer Bijouterie-Industrie. Karlsruhe 1909.
6. Jos. Grunzel: Der Sieg des Industrialismus. Leipzig 1911.
7. L. Hager: Die Lederwarenindustrie in Offenbach und Umgegend. Karlsruhe 1905.
8. G. Hartrodt: Die Diskontierung von Buchforderungen. Berlin 1912.
9. Felix Hecht: Die Mannheimer Banken. Leipzig 1902.
10. Derselbe: Die Organisation des gewerblichen langfristigen Kredits (Denkschrift, im Buchhandel nicht erschienen).
11. Derselbe: Die Organisation des langfristigen industriellen Kredits (Referat auf der Generalversammlung des „Mitteleuropäischen Wirtschaftsvereins", Mannheim 15. IX. 1908).
12. H. Hoeniger: Die Diskontierung von Buchforderungen. Mannheim und Leipzig 1912.
13. Derselbe: Die Sicherungsübereignung von Warenlagern. 2. Auflage. Mannheim und Leipzig 1912.
14. Hugenberg: Bank- und Kreditwirtschaft des deutschen Mittelstandes. München 1906.
15. O. Jeidels: Das Verhältnis der deutschen Großbanken zur Industrie. Leipzig 1905.
16. J. v. Komorcynski: Die nationalökonomische Lehre vom Kredit. Innsbruck 1903.
17. A. Loewenstein: Geschichte des württembergischen Kreditbankwesens und seine Beziehungen zu Handel und Industrie. Tübingen 1912.
18. Loewy: Zur Organisation des langfristigen industriellen Kredits (Sonderabdruck aus dem „Bankarchiv", Berlin, Jahrgang VIII, Nr. 15).
19. W. Lotz: Die Technik des Emissionsgeschäfts. Leipzig 1890.
20. K. v. Lumm: Die Stellung der Notenbanken in der heutigen Volkswirtschaft. Berlin 1909.
21. Eustach Mayr: Kapitalbedarf und Kapitalbeschaffung der Industrie in Mannheim usw. Karlsruhe 1910.

22. Fr. Naumann: Neudeutsche Wirtschaftspolitik. Berlin-Schöneberg 1911.
23. Derselbe: Deutsche Gewerbekunst. Berlin-Schöneberg 1908.
24. J. Rießer: Die deutschen Großbanken. Jena 1912.
25. Derselbe: Zur Frage der Begründung eines Spezialinstitutes für den langfristigen industriellen Kredit (Diskussionsbemerkungen auf der Konferenz des mitteleuropäischen Wirtschaftsvereins, Berlin 1909).
26. Saling's Börsenpapiere I. Berlin 1911 und 1913.
27. J. Fr. Schär: Die Bank im Dienste des Kaufmanns. Leipzig 1910.
28. H. Schoenitz: Der kleingewerbliche Kredit in Deutschland. Karlsruhe 1912.
29. E. Sontag: Die Gründung einer Industrie-Hypothekenbank. Kattowitz 1909.
30. O. Warschauer: Physiologie der deutschen Banken. Berlin 1903.
31. Fr. Ziegler: Wesen und Wert kleinindustrieller Arbeit, nachgegewiesen an der bergischen Kleineisenindustrie. Berlin 1901.

Jahresberichte der Handelskammern zu Berlin und Aachen.
Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie.
Jahresberichte des Vereins Berliner Kaufleute und Industrieller.
Jahresberichte des Hansabundes.
Geschäftsberichte der Berliner Großbanken.
Festschrift der Reichsbank.
Zeitschriften: Bank.
Bankarchiv.
Plutus.
Deutscher Oekonomist.
Handelsteile des Berliner Tageblatts.
Handelsteile der Frankfurter Zeitung.
Handelsteile der Berliner Morgenpost.

Vorwort und Einleitung.

Die vorliegende Arbeit entstand im Freiburger staatswissenschaftlichen Seminar. Die Anregung dazu empfing ich zu Beginn des Sommersemesters 1913 durch Herrn Geh. Hofrat Prof. Dr. von Schulze-Gaevernitz und durch Herrn Prof. Dr. Schoenitz.

Das Problem der Untersuchung sollte die Kreditversorgung der „leichten" Industrie sein, ein Thema, das öfter in der Literatur angeschnitten, bisher aber unseres Wissens kaum eingehender selbständig dargestellt worden ist. Auch Jeidels, der in seinem ausgezeichneten Buche: „Das Verhältnis der deutschen Großbanken zur Industrie" die Frage der industriellen Kreditversorgung eingehend behandelt, ist auf das Problem, inwieweit die Großbanken die „Schwer"-Industrie zum Schaden der „Leicht"-Industrie bevorzugen, nicht näher eingegangen. Er hält das Problem: „Leicht"- und „Schwer"-Industrie für nicht identisch mit dem Problem: „Groß"- und „Klein"-Unternehmung. Wir glaubten, uns dieser Ansicht nicht vollkommen anschließen zu können. Für die Frage der Kreditversorgung, zumal für die Frage der Versorgung mit „Anlage"-Kredit ist die Größe der Unternehmung, d. h. nicht sowohl der Umfang der technischen Einrichtungen, des „Betriebes", als vielmehr die **Größe und Intensität des investierten Kapitals**, u. E. der maßgebende Faktor, den wir, um einen einigermaßen festen Anhaltspunkt für unsere Untersuchungen zu haben, in den Vordergrund stellen mußten.

Man kann — entsprechend der Ansicht Jeidels' — einwenden, daß wir dann theoretisch den Fehler begehen, „Schwer"- (also vor allem Rohstoff-) Industrie gleich Großunternehmung, Verarbeitungs-Industrie gleich Mittel- resp. Kleinunternehmung zu setzen.

Zweifellos spielt nun aber in der Praxis bei dem uns hier allein interessierenden Problem der Kreditversorgung nicht sowohl die Art der Industrie, als vielmehr das Kapital der betreffenden Unternehmung die Hauptrolle. Das steht jedenfalls fest, daß eine bewußte Vorliebe der Großbanken für die „Schwer"-Industrie allgemein nicht festzustellen ist. Wenn es trotzdem den Anschein hat, als ob dies so wäre, so erklärt sich das aus der Tatsache, daß die große kapitalstarke Unternehmung weit früher und in weit größerem Maße in die „Schwer"-Industrie Eingang gefunden hat, als in die „Verfeinerungs"-Industrie, ein Umstand, der allerdings auf der Eigenart der betreffenden Produktionen, insbesondere auf der Mehr- oder Minderverwendung stehenden Kapitals usw. beruht. Inso-

fern spielt dann allerdings auch die Art der Industrie eine bedeutende Rolle in der Frage der Kreditversorgung. —

Unsere Untersuchung hatte vor allem mit einer großen Schwierigkeit zu kämpfen. Es erwies sich nämlich, daß gedrucktes Material so gut wie gar nicht vorhanden war. Die bestehende Spezial-Literatur konnte daher nur zur allgemeinen Orientierung herangezogen werden, im speziellen waren wir auf mündliche Erkundigungen aus Fachkreisen angewiesen, eine Quelle, die sich als Grundlage für eine exakt wissenschaftliche Arbeit nur allzu oft als recht wenig verläßlich erwies.

Das neben der erwähnten Spezialliteratur (Monographien, Bankzeitschriften usw.) uns zugängliche Material (Geschäftsberichte, Bilanzen industrieller Unternehmungen, Bankberichte usw.) versagte ebenfalls in den meisten Fällen. Denn, ebensowenig wie z. B. aus einem industriellen Geschäftsbericht Genaueres über die Höhe und Art der etwa bestehenden Bankkredite zu ersehen ist, ebensowenig wie der Bilanzposten „Kreditoren" genaueren Aufschluß gibt, so wenig lassen sich aus den Bankbilanzen im allgemeinen, noch aus dem Posten „Debitoren" im besonderen irgendwelche Schlüsse ziehen. Inwieweit diese Debitoren Industriekredite sind, geschweige denn, welcher Industrie diese Kredite zugeflossen sind, bleibt unersichtlich.

Endlich ergab sich noch eine weitere Schwierigkeit aus der Natur des zu behandelnden Problem selbst. Gerade in die „leichte" oder „verarbeitende" Industrie hat, wie wir sahen, die Großunternehmung, insbesondere die Aktiengesellschaft noch nicht in dem Maße Eingang gefunden resp. auch nicht finden können, wie in die „Schwer"-Industrie, es dominiert noch heute die Privatunternehmung. Hier ist also gedrucktes Material überhaupt nicht vorhanden, wir mußten uns daher vollkommen auf unsere privaten Erkundigungen verlassen. —

So sind wir überzeugt, daß dieser Abhandlung durchaus noch die Mängel einer Anfängerarbeit anhaften, daß es uns nicht gelungen ist, die uns gestellte Aufgabe in vollkommener Weise zu erfüllen. Wir können unsere Arbeit nur als Beiträge zu der Lösung des Problems ansehen, und wenn es uns gelang, mit unserer Untersuchung eine Anregung zu weiteren eingehenderen Forschungen über diese interessanten und auch wirtschaftspolitisch aktuellen Fragen zu geben, so ist unsere Arbeit nicht zwecklos geblieben.

Es ist uns nicht möglich, all den Herren, die uns in liebenswürdigster Weise ihre Zeit widmeten und durch bereitwilligste Auskunfterteilung erst eigentlich die Arbeit ermöglichten, einzeln zu danken. Es sei daher ihnen allen an dieser Stelle unser herzlichster Dank ausgesprochen.

Herrn Geheimrat von Schulze-Gaevernitz bin ich für die Anregung und wohlwollende Förderung bei der Arbeit, Herrn Geheimrat Diehl für Ueberlassung von speziellem Material und Herrn Dr. Schoenitz für manchen guten Rat zu besonderem Danke verbunden.

Berlin im April 1914.

Erstes Kapitel.

I.

Friedrich Naumann sagt einmal in seiner „Neudeutschen Wirtschaftspolitik“: „Eisen ist das beherrschende Element des Kapitalismus, der Urstoff der neuen Massenkultur, die als solche ein Zeitalter des Verkehrs und der Maschinen ist“, und weiter: „Die Eisenproduktion ist die größte Erzieherin des Menschenvolkes“. —

Treffend ist mit diesen Worten auf die enorme Bedeutung jener Industrie für das gesamte Wirtschaftsleben hingewiesen. Mit der gigantischen Ausdehnung der Eisenindustrie ist die Produktion und der Verbrauch der Kohle Hand in Hand gegangen. Kohle und Eisen sind zwei Faktoren, ohne die der maschinelle Industriebetrieb, das Verkehrswesen usw. undenkbar ist. Diese beiden gewaltigen Industrien hat der Sprachgebrauch als „schwere“ bezeichnet, eine Bezeichnung, die rein äußerlich zunächst das hohe Gewicht der Produkte charakterisiert. Wollte man daran festhalten und nur diese beiden Industrien als „schwer“ bezeichnen, so ergeben sich sogleich die Fragen, ob man nicht dann auch z. B. alle dem Produktionsprozeß der Eisenindustrie angehörenden Industrien, insbesondere die Maschinenindustrie usw. auch als „schwer“ bezeichnen sollte. — Zum Produktionsprozeß der Eisenindustrie gehören (nach Jeidels: „Das Verhältnis der deutschen Großbanken zur Industrie“, S. 5):

1. Kohlen- und Erzbergwerke.
2. Die sogenannte „schwere“ Eisenindustrie, die Träger und Baueisen, Schienen usw., ferner als Zwischenprodukte: Bleche, Halbzeug, Draht, Handelseisen usw. herstellt.

Die Abnehmer obengenannter Industrien sind sodann folgende 4 Gruppen:

3. Die Kleineisenindustrie sowie die übrigen Metallgewerbe einschl. Eisenbahnwagenbau.
4. Die Transportunternehmungen (Schiffahrt, Voll-, Klein-, Straßenbahnwesen).
5. Die Maschinenindustrie.
6. Die Elektrizitätsindustrie.

Genauer werden wir auf diese Einteilung noch weiter unten einzugehen haben.

Wir sehen schon, daß eine rein äußerliche Gruppierung nach dem Gewicht der Produkte wissenschaftlich unhaltbar ist; denn wo beginnt die Grenze für „schwer“ und „leicht“, welches Gewicht müssen die Erzeugnisse haben, um als „schwer“ bezeichnet zu werden!

Suchen wir nach einem neuen Einteilungsmaßstab, so können wir solchen in der Qualität der Industrieprodukte finden, insbesondere darin, ob eine Industrie sich wesentlich auf die ersten Formveränderungen der Rohstoffe beschränkt oder ob sie das Produkt fertig bis zur Konsumreife herstellt, mit anderen Worten, ob unter Aufwendung von Kosten und Arbeit das Produkt seine Rohstoffqualität völlig abgelegt hat, oder aber als Halbfabrikat zur ferneren Bearbeitung und Veredelung anderen Industrien zugeht und bis zur Fertigstellung noch eine oder mehrere Stufen des Produktionsprozesses zu durchlaufen hat.

Wir sehen sofort, daß auch diese Einteilung keineswegs eine scharfe Begrenzung gibt. Stellen doch die sogenannten „gemischten" Werke unserer „Schwer"-Eisenindustrie vollkommen konsumfertige Produkte, wie Träger, Schienen, Draht usw. her. Wir müßten nach dieser Einteilung demnach ausschließlich die Kohlenbergwerke und die „reinen" Hüttenwerke der „schweren" Industrie zurechnen, während jene „gemischten" Werke zum Teil dieser, zum Teil jener zuzuzählen wären. — Auch die innerhalb der Eisenindustrie gebräuchliche Unterscheidung in „Groß"- und „Klein"-Eisenindustrie, wonach zu ersterer die Herstellung von Roheisen, Schmiedeeisen, Stahl in großen Blöcken, ferner die Drahtziehereien und die Fabrikation größerer fertiger Gegenstände (Schienen, Räder, Achsen usw.), zu letzterer die Produktion kleinerer Artikel für Hausbau, täglichen Gebrauch u. dgl. zu rechnen wären, zeigt uns ebensowenig eine feste Grenze; sie durchkreuzt unseren ersten Einteilungsmaßstab (Fertig- oder Halbfabrikat-Herstellung).

Man braucht nur an die moderne Erscheinung der „Verquickung" von Industrien, die durch den industriellen Konzentrationsprozeß hervorgerufen worden ist, zu denken[1]). Es gliedern sich diejenigen Industrie, die nach obiger Einteilung als eigentlich „schwere" bezeichnet werden (Fabrikation von Schienen, Trägern, Baueisen, Blech, Halbzeug, Draht, Handelseisen) sowie die Berg- und Hüttenwerke andere „verfeinernde" oder „verarbeitende" Industrien an (z. B. Teile der Kleineisenindustrie, Eisenbahnwagenbau, Maschinenfabrikation). So liefert z. B. die Laurahütte und der Bochumer Verein preußische Staatsbahnwagen, die Gutehoffnungshütte Brücken und Maschinen.

Aber auch die umgekehrte Entwicklung, daß eine „verarbeitende" Industrie sich mit einer „Rohstoff"-Industrie vereinigt, läßt sich nachweisen. Hier nur das von Jeidels angeführte Beispiel: Die Lokomotivenfabrik Henschel in Kassel hat sich im Interesse ihrer Versorgung mit Roheisen die Henrichshütte angegliedert. Daraus ist zu ersehen, daß nicht nur Rohstoffindustrien sich weitere Stadien des Produktionsprozesses aneignen, sondern daß auch Verarbeitungsindustrien einen Schritt im Produktionsprozeß rückwärts gehen und sich mit Rohstoffproduktionen vereinigen.

Die vorerwähnte Teilung in „Groß"- und „Klein"-Eisenindustrie weist schon auf einen neuen Gesichtspunkt hin, von dem später zu sprechen ist, auf den Teilungsmaßstab nach der **Art und Größe der Unternehmung.** Verweilen wir vorerst jedoch noch einen Augenblick bei den Einteilungen, die auf die

Art der **Produkte** zurückgehen, so müssen wir eine Einteilung erwähnen, wie sie Friedrich Naumann gelegentlich einer Unterhaltung über diese Fragen anregte. Danach wollte er diejenigen Industrien als „schwer" bezeichnet wissen, die sich der **Massenfabrikation,** d. h. — um mit Naumann zu reden — der Herstellung von „sortierbaren Massenartikeln" widmen, als Kriterium der „leichten" Industrie sei die Produktion von „Qualitätswaren" anzusehen. Wir hätten demnach nicht allein die Kohlen- und Eisenwerke — Gruppe III der Berufsstatistik (Bergbau, Hütten, Salinen) —, wir hätten auch die in der Statistik unter folgenden Gruppen aufgeführten Gewerbe der „schweren" Industrie zuzurechnen:

Gruppe IV: Industrie der Steine und Erden,
„ V: Metallverarbeitung (wenigstens rohe Verarbeitung),
„ VIII: Industrie der Leuchtstoffe, Seifen usw.,

während wir bei anderen Gruppen z. B.:

Gruppe VI: Maschinen- und Apparate-Fabrikation,
„ VII: Chemische Industrie,
„ IX: Textilindustrie,
„ X: Papierindustrie,
„ XI: Lederindustrie,
„ XII: Industrie der Holz- und Schnitzstoffe

bei der Naumannschen Einteilung wiederum ohne jede feste Grenze sind. Rechnet doch Naumann selbst konsequenterweise z. B. jenen Teil der chemischen Industrie, welcher Säuren, Soda, Farben u. ä. produziert, der „schweren" Industrie zu, während er z. B. die Fabrikation pharmazeutischer Präparate — heute ein überaus bedeutsamer Zweig der chemischen Industrie — der „leichten" Industrie zuweist, da diese letzteren Erzeugnisse unter den Begriff der „Qualitätswaren" fallen. Danach kämen wir wiederum in die Verlegenheit, eine Industrie, in diesem Falle die chemische, begrifflich zu teilen, einen Teil der „leichten", einen anderen, nicht minder wichtigen, der „schweren" Industrie zurechnen zu müssen.

Auf einen anderen Gesichtspunkt wies N. nebenbei hin, auf die Zugehörigkeit zum „Zentralverband der Industriellen". Sollte aber dieser Umstand ein Kriterium der „Schwerindustrie" sein, so müßte man — eben wegen dieser Zugehörigkeit zum Zentralverband — u. a. auch die Papierindustrie zur „schweren" rechnen, während nach der obigen Einteilung doch zweifelsohne z. B. die Luxuspapierfabrikation wenigstens zur „leichten" gehört. Der erwähnte Umstand, daß man bei der Teilung:

Massenfabrikation — Qualitätsproduktion

gewisse Industrien teils zur „leichten", teils zur „schweren" Industrie rechnen müßte, zeigt sich übrigens auch noch besonders bei der Textilindustrie. Man müßte hier die Spinnereien zur „schweren", die Webereien und Tuchfabriken eventuell zur „leichten" rechnen.

Ein ferner Gesichtspunkt, die Kartellierbarkeit, erscheint zunächst als fruchtbarer Einteilungsgrund. Bei näherer

Betrachtung jedoch erweist sich, daß außer den „schweren" auch „Verfeinerungs"-Industrien heute schon kartelliert resp. auf dem Wege zur Kartellbildung begriffen sind, wie die zahlreich entstehenden Konventionen zeigen, Zusammenschlüsse, die vielfach vorerst nur die Zahlungsbedingungen auf gemeinsamer Basis regeln wollen, vielleicht aber nur der erste Schritt zu engeren Vereinigungen sind.

Wir sahen schon, daß alle diese Unterscheidungsversuche keineswegs eine exakte Festlegung der Begriffe „Schwer"- und „Leicht"-Industrie ermöglichen. Am ehesten können wir uns noch an das Moment der intensiven Rohstoffbearbeitung unter erhöhtem Aufwande von Produktionskosten, unter fast vollkommenem Verschwinden des Rohstoffes als Kennzeichen der „leichten" Industrie gegenüber der „schweren halten. Mit anderen Worten an den Umstand, daß unter den Produktionskosten der Rohstoff bei der „Schwer"-Industrie das hervortretendste Moment ist, während bei der „leichten" Industrie die auf die Veredelung des Produktes aufgewendete Arbeit und das Kapital den wesentlichsten Faktor der Produktionskosten bilden. Dieses Kennzeichen hat auch im Sprachgebrauch insofern Ausdruck gefunden, als man „Rohstoff- und Halbfabrikatindustrien" von „Fertigfabrikationen" begrifflich trennte, ohne daß aber, wie gezeigt, auch hier die Grenze fest zu ziehen wäre. Wir kommen also zu dem Schluß, daß eine theoretisch und praktisch brauchbare begriffliche Scheidung zwischen „Leicht"- und „Schwer"-Industrie nicht durchzuführen ist, sofern man nicht die Begriffe „leicht" und „schwer" vollkommen verblassen lassen will.

Die folgende Untersuchung, die sich ausschließlich mit dem **Kreditproblem** zu befassen hat, wird daher nach einem anderen Einteilungsgesichtspunkt zu suchen haben. Denn darüber kann kein Zweifel sein, daß gewisse Zweige unserer deutschen Industrie viel reichlicher seitens der Banken mit Kredit bedacht werden als andere, denen die Zugänge zu diesen Kreditquellen sehr erschwert, wenn nicht gar — was Anlagekredit betrifft — oft vollkommen verschlossen sind.

Untersuchen wir näher die Ursachen dieser Verschiedenheit, so erkennen wir, daß sie in der

Art der Unternehmungsform, der **Größe des vorhandenen Kapitals**

beruhen.

II.

Diese Unterscheidung zwischen groß-, mittel- und kleinkapitalistischen Industrien läuft mit der erstgenannten, das Material resp. die Qualität der hergestellten Produkte erfassenden Trennung insofern parallel, als das Material von bedeutendem Einfluß auf die Arbeitsverfassung ist. „Je gleichförmiger das Material ist, desto eher stellt sich der Großbetrieb ein" (Naumann). Dies gilt sowohl für die Landwirtschaft wie für die Industrie[2]).

Als Beispiel dafür, daß nicht allein die Technik, sondern auch die Arbeitsverfassung (d. h. also die Unternehmungsform) vom Material der Arbeit abhänge, verweist Naumann („Neudeutsche Wirtschaftspolitik", S. 205) darauf, daß z. B. Getreide-

und Kartoffelbau Großbetriebstendenz haben ebenso extensive Viehzucht, während intensive Viehzucht, Obst- und Gemüsebau, ferner alle Arten persönlicher Dienstleistungen (wie: Maßschneiderei, Putzmacherei, Wäscherei, Fleischerei, Bäckerei, Gastwirt- und Friseurgewerbe, die Tätigkeit der Aerzte und Rechtsanwälte) durchweg zum Kleinbetrieb tendieren.

Das **Persönlichkeitsmoment** spielt übrigens auch für unsere Scheidung in groß-, mittel- und kleinkapitalistische Industrien, betrachtet vom Gesichtspunkte der Kreditversorgung, eine große Rolle. Ist doch gerade die Tendenz zum Großbetrieb, die Konzentration in der Industrie wie auch im Bankwesen und die Vergesellschaftung in allen Betrieben verursacht durch das Zurücktreten der Persönlichkeit, juristisch gesprochen: das Hervortreten der juristischen Person, des überindividuellen Rechtssubjektes, vor der physischen Person.

Naumann zeigt uns in einer dreiteiligen Stufenfolge diese allmähliche Verschiebung und Vergesellschaftung, die Trennung von Eigentümern und Leitern der Unternehmung, welch letztere schließlich zu „Darleihern" werden. Treten dann noch die Großbanken in die Leitung des Unternehmens ein, so sind damit die Schritte zu weiterer Ausdehnung getan. Die Kapitalbeschaffung durch Aktien- und Obligationen-Emissionen vergrößert sodann die Entfremdung zwischen Inhaber und Arbeit. Der Aktionär resp. Obligationär hat einen ganz neuen Typ des Unternehmers geschaffen. Er verzichtet auf jede persönliche Einwirkung auf das Unternehmen. Für ihn ist die Aktie resp. Obligation zum Rentenpapier geworden; am Gang des Unternehmens ist er insoweit interessiert, als er eine stabile und angemessene Verzinsung seines investierten Kapitals erstrebt.

Daß im ganzen in unserer bisherigen wirtschaftlichen Entwicklung der Großbetrieb in ständigem Fortschreiten war, zeigt der Vergleich der folgenden Ziffern:

Groß-, Mittel- und Kleinbetriebe und die darin beschäftigten Personen.

Industrie inkl. Bergbau und Baugewerbe (Gruppe B).

Jahr	I. Kleinbetrieb (1–5 Personen)		II. Mittelbetrieb (6–50 Personen)		III. Großbetrieb (51 u. mehr Personen)	
	Betriebe	Personen	Betriebe	Personen	Betriebe	Personen
1882	2 175 857	3 270 404	85 001	1 109 128	9 481	1 554 131
1895	1 989 572	3 191 125	139 459	1 902 049	17 941	2 907 329
1907	1 870 261	3 200 282	187 074	2 714 664	29 033	4 937 927
	in % der beschäftigten Personen überhaupt:		in % der beschäftigten Personen überhaupt:		in % der beschäftigten Personen überhaupt:	
	1895	39,9 %	1895	23,8 %	1895	36,3 %
	1907	29,0 %	1907	25,0 %	1907	46,0 %

Demgegenüber scheint uns die allerjüngste Entwicklung einen anderen Gang nehmen zu wollen, es scheint, als ob das Fortschreiten zum Großbetrieb nicht in dem Maße weitergeht, daß vielmehr ein Stillstand eingetreten ist. Genaues läßt sich

natürlich noch nicht darüber sagen, doch scheinen folgende Bemerkungen im Jahresbericht der Berliner Handelskammer pro 1912 für obige Annahme zu sprechen. Es heißt da:

> „Die Erweiterung bestehender Fabrikanlagen hielt sich (1912) in normalen Grenzen, und die Errichtung neuer industrieller Betriebe ging vielleicht sogar unter das Maß gewöhnlicher Zeiten herab. Vorzugsweise war dies zu beobachten, soweit die Neugründung von industriellen Großbetrieben in Frage stand."

und weiter:

> „Daß bei Errichtung neuer Geschäftsbetriebe verhältnismäßig mehr die kleine als die große Unternehmung vertreten war, läßt sich für Berlin an Hand der Gewerbesteuerstatistik erweisen. Die Zahl der gewerblichen Betriebe nahm vom Jahre 1911 auf 1912 um etwa 5% zu; dagegen wuchs das der Gewerbesteuer zugrunde liegende Einkommen um einen geringen Prozentsatz, nämlich nur um 3%. Nicht anzunehmen ist, daß die älteren Geschäftsbetriebe im Jahre 1912 in der Gewerbesteuer ermäßigt worden sind; das geringere Wachstum dürfte also dadurch zu erklären sein, daß unter den neu gegründeten Betrieben sich viele Geschäfte kleinsten Umfanges befanden."

Man wird jedoch vorerst sich noch jeden Urteils enthalten und abwarten müssen, was die Ziffern einer neuen Berufs- und Betriebszählung sagen; nur so ist ein genauer Vergleich mit obigen Ziffern und ein Bild der neuesten Entwicklung zu gewinnen.

Daß bisher die Tendenz zum Großbetrieb vorherrschend gewesen, somit die Förderung jener Industrien, die infolge ihrer Eigenart ohnehin zum Großbetrieb neigen, also vor allem der Rohstoffindustrien, von den Banken betrieben worden ist, kann nicht zweifelhaft sein. Den Banken wird (u. a. auch von Naumann) vorgeworfen, daß sie trotz ihrer Größe und ihrer dominierenden Stellung in der modernen Volkswirtschaft nicht nach allgemeinen Kulturgesichtspunkten arbeiten, sondern als reine Erwerbsunternehmungen kleinere Industrien — d. h. also Privatunternehmungen gegenüber gesellschaftlichen Unternehmungsformen — vernachlässigen und dadurch am Aufblühen verhindern; denn diese sind zu unübersichtlich für die Banken.

Die Banken — sagt Naumann — seien allein imstande, große Umwandlungen anzubahnen, anderseits aber seien sie an einen glatten, großzügigen Verkehr gewöhnt. Gegen alle Produktionsformen, die einen „verworrenen äußeren Anblick und größere Verwaltungsschwierigkeiten" darbieten, seien die Banken ungerecht. So komme die relativ geringe Geldausstattung der deutschen Viehzucht, des deutschen Baugeschäfts und der feineren Textilbranche.

„Mitten im Zentrum anlagebedürftiger Gelder bleiben durstige Arbeitsgebiete ungetränkt, während andere Arten von Anlagen mit finanziellem Wasser geradezu übergossen werden. Das große Kapital verlangt von seinen Schützlingen, daß sie sich auf die normale Gesellschaftsform der kapitalistischen Produktion einlassen, es verlangt im allgemeinen die **Aktiengesellschaft** — —."

Mit letzterem wird man Naumann gewiß zustimmen können. Daß bei der bisherigen Entwicklung mit Zurücktreten der Persönlichkeit, mit Vergesellschaftung der Produktionsformen die Banken ein Unternehmen in Aktiengesellschaftsform bei der Kreditgewährung vor einem Privatunternehmen bevorzugen werden, ist leicht zu verstehen: bietet doch eine Aktiengesellschaft für die kreditgebende Bank einen weit besseren Einblick in die internen Verhältnisse, der allein schon durch die der Aktiengesellschaft gesetzlich auferlegte Pflicht, periodisch ihre Bilanzen zu publizieren, gewährleistet ist. Vom rein privatwirtschaftlichen Standpunkt der Banken aus betrachtet, ist die Bevorzugung eines Aktienunternehmens vor einer Privatfirma auch insoweit wohl zu verstehen, als für die Banken durch eine Gewährung von Bankkredit auf Kontokorrent oder in Akzeptform bei einer Aktiengesellschaft die Aussicht besteht, derartige Kredite durch ein Emissionsgeschäft, durch Ausgabe neuer Aktien resp. Obligationen zu realisieren, somit ein vorteilhaftes Geschäft an die Gewährung der „eigentlichen Bankkredite" zu knüpfen und, wenn möglich, durch direkte Einwirkung auf das Unternehmen, durch Sitz im Aufsichtsrat, die bisherigen Beziehungen intimer zu gestalten und ihren Einfluß auf die Industrie zu vergrößern. Dies sind alles Dinge, die bei einem Privatunternehmen oder selbst bei einer G. m. b. H. in dem Umfange wie bei einer Aktiengesellschaft unmöglich sind. — Naumann ist der Ansicht, daß der Zukunft die Aktiengesellschaftsform gehöre. Er weist ziffernmäßig (Zahl der in Privat- und Gesellschaftsbetrieben beschäftigten Personen) nach, daß gegenwärtig noch der Einzelunternehmer das Uebergewicht hat, meint aber, daß er den Gesellschaftsbetrieben in Zukunft werde weichen müssen.

Was nun die Vorwürfe gegen die Banken in bezug auf Fehlen von Kulturgesichtspunkten, Ungerechtigkeit bei der Kreditgewährung usw. betrifft, so wird man — was Naumann selbst erwähnt hat - noch schärfer zu betonen haben, daß es sich bei den Banken um **Erwerbsinstitute** nicht um sozialpolitisch-charitative Anstalten handelt. Es wird dies seitens der Banken, unserer Ansicht nach mit Recht, stets gegenüber solchen und ähnlichen Vorwürfen betont. Näher wird auf den Standpunkt der Banken im speziellen Teil einzugehen sein.

Um nochmals das bisherige Ergebnis unserer Untersuchung zu präzisieren: Wir sahen, daß man verschiedene Einteilungsmaßstäbe für die Scheidung der Begriffe „Leicht"- und „Schwer"-Industrie anzulegen versucht hat, daß diese alle wohl eine rein formale Scheidung, keineswegs aber eine theoretisch und praktisch gleich brauchbare, exakt zu ziehende Grenze angeben. Wir sahen ferner, daß zweifellos in unserer heutigen Volkswirtschaft ein Unterschied — was die mehr oder minder reichliche Kreditversorgung angeht — einzelner Industrien, eine Verschiedenheit in der Behandlung und Pflege seitens der Banken zu konstatieren ist. Wir glauben nun, daß man vom Standpunkt der Kreditversorgung aus einen anderen Unterscheidungsmaßstab einführen muß, nämlich den der Größe, Kapitalkraft und der Unternehmungsform der betreffenden Produktionszweige. Hierbei ist natürlich zu beachten,

daß die Trennung in groß-, mittel- und kleinkapitalistische Unternehmungsform sich durchaus nicht scharf von den ersterwähnten Trennungen scheidet, daß sie vielmehr ihnen parallel läuft resp. sie kreuzt, was wir ja oben bei Besprechung des Einflusses des Materials auf die Arbeitsverfassung gezeigt haben.

Soviel steht jedenfalls fest und die realen Tatsachen in der heutigen Wirtschaft beweisen es, daß die Banken auch Verfeinerungsindustrien, die ihnen durch die Größe ihres Kapitals und durch ihre Struktur genügende Sicherheit bieten, ebensowenig vernachlässigen werden, wie die eigentlichen Rohstoffindustrien. Nur muß man eben beachten, daß die Rohstoffindustrien im allgemeinen schon längst in großkapitalistisch-gesellschaftlicher Form betrieben werden, resp. daß sie — wie z. B. der Bergbau — eigentlich von jeher in gesellschaftlicher Form betrieben wurden, während bei vielen Verfeinerungsindustrien die Privatunternehmung noch heute vorherrscht, die der Bank oft nicht genügende kapitalistische Sicherheit bietet und für die ein Interesse seitens der Banken vielfach nur insoweit besteht, als sie in ihr ein geeignetes Objekt für eine Umwandlung in die Gesellschaftsform sehen, womit für die Banken die Aussicht auf neue lukrative Geschäfte gegeben ist.

III.

Der Wert der deutschen Ein- und Ausfuhr (im Spezialhandel) betrug (Stat. Jahrbuch f. 1913):

Jahr	Einfuhr		Ausfuhr	
	Wert in Mill. M.	% d. Gesamtwertes	Wert in Mill. M.	% d. Gesamtwertes
I. Rohstoffe für Industriezwecke einschl. der halbfertigen Waren.				
1910	5083,5	56,9	1918,2	25,7
1911	5270,8	54,3	2029,7	25,0
1912	5882,6	55,0	2370,6	26,5
II. Fertige Waren.				
1910	1367,9	15,3	4795,5	64,2
1911	1442,2	14,8	5278,3	65,1
1912	1608,2	15,0	5787,5	64,6
III. Nahrungs- und Genußmittel.				
1910	2215,7	24,8	751,2	10,0
1911	2761,1	28,4	785,6	9,7
1912	2944,6	27,6	789,8	8,8

Geht man den Ziffern weiter nach und verfolgt den Spezialhandel der wichtigeren Waren weiter, so ergibt sich die immer mehr steigende Ausfuhr von Fertigfabrikaten[3]). „Deutschlands Haupterwerb ist seine Ware. Wir sind das geborene Ausfuhrland für Fertigfabrikationen“ (Naumann). — Die gegenwärtige Zollpolitik allerdings verträgt sich mit diesem Ideal nicht, und es wird eine Wirtschafts- und Zollpolitik gefordert, die der Bedrückung der Fertigindustrien und der Begünstigung der Rohstoff- und Halbfabrikatproduktionen ein Ende macht. Es wird behauptet, daß Abschaffung der Zölle keineswegs

etwa die große Eisenindustrie lähmen, sondern daß mittelbar ein weiterer Aufschwung für diese Produktion erfolgen würde, indem mit Förderung der Fertigfabrikation die Maschinenindustrie und somit der ganze eisenindustrielle Produktionsprozeß zu größter Blüte gebracht würde. Andrerseits bedeutet erst die Maschinenindustrie den wahren Aufschwung der Fertigfabrikation, die Intensivierung des Betriebes, die Erhöhung der Produktivität. Das ist aber nicht möglich, wenn die Maschinenindustrie nicht günstige Einkaufsbedingungen hat. Unter erschwerten Einkaufsbedingungen hat aber nicht allein die Maschinenindustrie zu leiden, sondern auch die verschiedensten anderen „verarbeitenden" Produktionen. Schon seit Jahren ist eine steigende Tendenz der Rohstoffpreise zu beobachten. Der Jahresbericht der Berliner Handelskammer pro 1912 weist auf folgende Preissteigerungen hin:

die	Eisen-Preise . . .	um 16 %
„	Blei- „ . . .	„ 36 %
„	Kupfer- „ . . .	„ 37 %
„	Zinn- „ . . .	„ 21 %

Von anderen Rohmaterialpreisen interessieren besonders die für eine der wichtigsten deutschen Verarbeitungsindustrien, für die Textilindustrie, in Betracht kommenden.

Es zeigen sich Ende 1912 verglichen mit 1911 folgende Erhöhungen:

für	Wolle . . .	um 15 %
„	Baumwolle .	„ 30 %
„	Hanf . . .	„ 14 %
„	Rohjute . .	„ 20-30 %

Es ist somit für die Fabrikanten, die die verteuerten Rohstoffe verarbeiten, die Schwierigkeit entstanden, durch Erhöhung der Preise ihrer Produkte einen Ausgleich schaffen zu müssen, und der Handelskammerbericht erwähnt, daß den Fabrikanten die Aufgabe, den Ertrag ihrer Arbeit vor Absorption durch erhöhte Produktionskosten zu schützen, keineswegs gelungen sei. Auch das Jahr 1912 habe erhöhten Umsatz auf fast allen Gebieten, aber nicht entsprechend erhöhten Gewinn gebracht. Auf dem Wege der Preisregelung durch Konvention sei allerdings in einigen Branchen, für deren Produkte starke Nachfrage besteht, wie z. B. in der Elektrizitätsindustrie, allerdings ein Ausgleich zwischen Rohstoff- und Fabrikatpreisen angebahnt worden.

Auf eine weitere Schwierigkeit für diejenigen Gewerbe, deren Abnehmer vor allem Mittelstand und Arbeiter sind, ist noch hinzuweisen. Die andauernde Lebensmittelteuerung der letzten Jahre, deren Abschwächung vorerst noch keineswegs abzusehen ist, wirkt naturgemäß einschränkend auf den Konsum im allgemeinen und somit den Absatz der betreffenden Fabrikanten beeinträchtigend.

Handelt es sich bei den eben erwähnten Schwierigkeiten im großen und ganzen um Dinge, die den einheimischen Konsum erschweren — und nach einer von der Handelskammer

angestellten Untersuchung war ja auch die bisherige Steigerung der Umsätze mehr auf einheimischen gesteigerten Konsum, als auf Nachfrage vom Auslande her zurückzuführen —, so ist doch auch auf den stark gesteigerten Export hinzuweisen — und auch hier eine Erschwerung für unsere deutsche Fertigfabrikation zu konstatieren. Diese besteht in den Zollschranken auswärtiger Staaten, die man wohl als Reaktion auf die deutschen Agrarzölle ansehen kann (Rußland!). Der Handelskammerbericht erwähnt, daß beispielsweise der Wert der Ausfuhrmenge in der Textilindustrie letzthin zu einem Stillstand gekommen ist, daß die Konfektion sogar pro 1912 einen Rückgang in dieser Hinsicht aufzuweisen hatte.

Soweit Amerika als Abnehmer deutscher Fertigprodukte (für Eisen übrigens auch neuerdings eventuell als Abnehmer von Roh- und Halbzeug — vgl. „Berliner Tageblatt“ v. 6. und 7. XI. 13, Abendausgabe) in Betracht kommt, ist demgegenüber allerdings auf die jüngst erfolgte Reform des amerikanischen Zolltarifs, der in seiner neuen Fassung wesentlich niedrigere Sätze aufweist, hinzuweisen. Doch wird man sich vor allzu großem Optimismus hüten müssen, da auf die innerpolitischen Verhältnisse Amerikas, auf etwaigen Konjunkturumschlag u. dgl. Rücksicht zu nehmen ist. Außerdem ist mit der amerikanischen Tarifrevision noch keineswegs überall und für alle deutschen Erzeugnisse der Absatz nach Amerika eröffnet worden. Gerade auch für die Maschinenindustrie, deren Förderung und Pflege wir als unerläßlich in Anbetracht ihrer Bedeutung für die gesamte deutsche Verfeinerungs- und Exportindustrie erkannt hatten, haben sich die Verhältnisse durch den neuen Zolltarif kaum wesentlich günstiger gestaltet[4]). Nur diejenigen Maschinen, in deren Herstellung Amerika selbst besonders leistungsfähig ist, in denen es also keine Konkurrenz zu fürchten hat, sind vom Zoll befreit worden. Ganz allgemein hat sich übrigens die amerikanische Maschinenindustrie durch den ihr bisher zugute gekommenen Schutzzoll derart entwickelt, daß nur besondere Leistungsfähigkeit auf Spezialgebieten gute Absatzchancen und eventuell eine gesteigerte Ausfuhr deutscher Spezialmaschinen nach Amerika hoffen läßt.

Für eine Reihe von wichtigen Waren hat der neue Tarif allerdings die Aussicht auf ein neues Absatzgebiet resp. auf Erweiterung des bestehenden gebracht, so z. B. für Porzellan, Steingut, Glaswaren, für Chemikalien, Textil- und Schuhwaren usw.[5]).

Eine andere typische Verfeinerungsindustrie, die deutsche Bijouteriefabrikation, hat allerdings aus der amerikanischen Tarifrevision und der Herabsetzung der Sätze keinen Nutzen zu ziehen vermocht. Der immer noch bestehende hohe Einfuhrzoll von **ca. 60%** des Wertes macht einen Export nach Nordamerika für diese Industrie zur Unmöglichkeit (vgl. hierüber auch unten Kap. 3).

Im allgemeinen jedoch wird man unter dem Gesichtspunkte der Förderung der deutschen Verfeinerungs- und Exportindustrie die amerikanische Tarifrevision als erfreuliche Erscheinung zu betrachten haben.

Anmerkungen, Zitate, Exkurse zum ersten Kapitel.

1) vgl. hierfür und für das folgende: Jeidels, „Das Verhältnis der deutschen Großbanken zur Industrie", S. 5 ff.

2) Als Beweis für letzteres gelte die Erscheinung, daß in gewissen Produktionszweigen der Großbetrieb für rentables Wirtschaften Vorbedingung ist, nämlich in der Rohstoff- und Halbzeug-Industrie (vgl. — auch für das folgende — R. Franz: „Die deutschen Banken im Jahre 1911" im „Dt. Oekonomist", 1912).

Es besteht z. B. im Kohlenbergbau die Tendenz der „abnehmenden Leistung bei zunehmenden Betriebskosten", weil mit der Tiefe der Schächte das Anlagekapital wächst und die Zunahme des Bergbaues in einer Gegend die Bodenpreise und Arbeitslöhne steigert. Diese Erscheinung ist durch technische Vervollkommnung bei zunehmender Kapitalkonzentration paralysierbar. Damit hängen dann weitere Erscheinungen, wie die erwähnte Verschmelzung von Kohlen- und Eisenwerken, die Entstehung der sogenannten „gemischten Werke" und überhaupt die Tendenz zu „organischen Betriebsvereinigungen" (von Roh-, Halbzeug- und Fertigfabrikation) zusammen. — Es ergibt sich also, daß aus technischen sowohl, wie aus ökonomischen Gründen gewisse Wirtschaftsgebiete eine natürliche Tendenz zum Großbetrieb und zur Kapitalkonzentration zeigen.

Ganz interessant sind folgende Bemerkungen über steigende Rentabilität der Montangesellschaften in der „Wirtsch. Korrespondenz" v. 16. V. 13, wiedergegeben im „Plutus" v. 24. V. 13.

Danach konnten auch die mittleren und kleineren Unternehmungen in der Montanindustrie pro 1912 aus der für diesen Industriezweig bestehenden Hochkonjunktur guten Nutzen ziehen. Z. B. verteilten in der **Steinkohlenindustrie** 12 Ges. mit einem Kapital von 48,23 Mill. Mark eine Durchschnittsdividende von **25,4**% (i. V. 21,1%). **10 Braunkohlenunternehmungen** mit insgesamt 28,89 Mill. Mark Kapital verteilten **14,2**% (i. V. 13,8%), **2 Erzgesellschaften** mit 12,30 Mill. Mark Kapital — **17,8**% (i. V. 17%), **5 Kaliunternehmungen** mit 34,75 Mill. Mark Kapital — **9,2**% (i. V. 8%), **5 Hütten- und gem. Betriebe** mit 26,22 Mill. Mark Kapital — **12,9**% (i. V. 10,6%).

3) Bei obigen Zahlen dürfte der Rückgang pro 1912 sich aus der allgemeinen wirtschaftlichen Abschwächung, die ja bereits 1912 einsetzte, erklären.

4) vgl. Bericht über Umfrage der „Vossischen Zeitung" über die Rückwirkungen des amerikanischen Zolltarifs auf die deutsche Ausfuhr im „Plutus" vom 15. November 1913.

5) Daß u. a. auch für die Textilindustrie, wie man annehmen darf, günstige Aussichten geschaffen wurden, ist um so mehr zu beachten, als in letzter Zeit allenthalben Klagen über schlechten Geschäftsgang in dieser wichtigen Verarbeitungsindustrie zu hören waren. Der Verbrauch an Textilwaren hat nachgelassen; man wird nicht fehlgehen, diesen Umstand vor allem auf Konto der allgemeinen Teuerung zu setzen. Ziffernmäßig läßt sich dieser Rückschlag am Dividendenrückgang der betr. Aktiengesellschaften zeigen (vgl. Bericht von Calwer in der „Wirtschaftlichen Korrespondenz" vom 9. November 1913). Die Dividendensumme ist von 38,9 Mill. auf 33,56 Mill. zurückgegangen (bei 255 Gesellschaften mit einem Nominalkapital von 483,8 — im Vorjahre 477,7 Mill. Mark). Die durchschnittliche Dividende zeigt einen Rückgang von 8% auf 6,9%. Für einen Spezialzweig der Textilindustrie, für die Baumwollspinnereien, ist ein Dividendenrückgang von 0,7% festzustellen (5,5% Durchschnittsdividende gegenüber 6,2% im Vorjahre). Besonders auffällig ist der Rückgang bei den Baumwollwebereien; hier ist die Durchschnittsdividende von 7,7% auf 6,2% gefallen. Auch in der Kammgarnspinnerei zeigt sich ein entsprechender Rückgang: von 8,6% auf 7,9%.

Bei dieser Uebersicht darf man jedoch nicht vergessen, daß sie kein vollkommenes Bild, sondern nur einen Ausschnitt gibt, da ja Privatunternehmungen und G. m. b. H.'s nicht berücksichtigt sind.

Zweites Kapitel.

I.

Daß in der modernen Wirtschaft ein Gewerbe, welcher Art es auch sei, auf Kredit mehr oder minder angewiesen ist, ist zweifellos. Ist doch der Kredit das Mittel zur Expansion, ersetzt er doch fehlendes Kapital, wenn er auch nicht selbst Kapital ist — wie man wohl gemeint hat —, und gibt demjenigen, der nicht über genügende Kapitalmacht verfügt, die Möglichkeit, den Konkurrenzkampf mit dem Kapitalkräftigen aufzunehmen.

„Der Kredit," sagt Philippovich, „beseitigt die einzige materielle Schranke, welche gewerblichen Unternehmungen gesteckt ist, indem er das Kapital nach dem Maße der Kreditfähigkeit des Unternehmers auszudehnen gestattet. Dadurch wird er die Grundlage für die Bildung großer Unternehmungen, für wechselnde Ausdehnung und Einschränkung der Betriebe, für rasche Anpassung an wachsenden Bedarf."

Natürlich ist auch, allgemein betrachtet, neben diesen Vorzügen auf die Gefahren einer stark ausgebildeten Kreditwirtschaft hinzuweisen. Ist doch gerade in den letzten Jahren die Frage der Kreditüberspannung und damit die Gefahr einer im Verhältnis zur Nachfrage allzu stark erweiterten Produktion akut geworden. Diese Anspannung des gewerblichen Kredites ist die Ursache größerer Zurückhaltung der Banken in der Kreditgewährung in neuerer Zeit geworden, einer Zurückhaltung, die nicht zum mindesten auf die wiederholten Mahnungen der Reichsbank zurückzuführen ist, worauf noch später näher einzugehen sein wird.

Die erwähnte Gefahr der Ueberproduktion ist um so größer, je mehr die Unternehmung mehr auf Kredit als auf eigenem Vermögen aufgebaut wird. Das eigene Risiko des Unternehmers wird abgeschwächt, das Verantwortlichkeitsgefühl gemindert und so dem Leichtsinn, der Spekulation und Gewinnsucht eine wichtige Hemmung entzogen. Dadurch ist gerade der gewerbliche Kredit in allen seinen Formen ein Mittel des Entstehens und der Ausbreitung von **Krisen** geworden (Philippovich).

Wenn man sich auch diese Gefahren ausgebreiteter Kreditwirtschaft keineswegs verhehlen darf, und wenn auch gerade der gegenwärtige Zustand unserer Wirtschaft, den man wohl als eine auf eine starke Aufwärtsbewegung erfolgte Depression bezeichnen kann, uns diese Gefahren der Kreditüberspannung wieder

einmal deutlich vor Augen geführt hat, so wird man doch nicht fehlgehen, wenn man behauptet, daß der Kredit heutzutage für ein aufstrebendes gewerbliches Unternehmen unumgänglich notwendig ist, und daß diejenigen Produktionen, die ausschließlich mit eigenen Mitteln arbeiten, ohne in irgendwelcher Form Kredit in Anspruch zu nehmen, immer seltener werden, wenigstens was Deutschland angeht[1]).

Unsere Betrachtung hat sich jedoch nicht den allgemeinen Kreditverhältnissen, sondern denjenigen spezieller Industrien zuzuwenden, der „leichten" Industrie oder — wie wir auf Grund der einleitenden Betrachtungen zwecks genauerer Begrenzung unserer Untersuchung sagen wollen — mittel- und kleinkapitalistischer Unternehmungen der Verfeinerungsindustrie. Den Begriff der „Verfeinerungsindustrie" haben wir bereits oben zu präzisieren gesucht, es handelt sich nunmehr noch darum, die mittel- und kleinkapitalistische Unternehmungsform gegen die großkapitalistische abzugrenzen. Eine einigermaßen brauchbare, und zwar ziffernmäßig zu erfassende Grenze glauben wir bei einem Kapital von **500 000 M.** ziehen zu können. Wir wollen Unternehmungen **unter 100 000 M.** Kapital als kleinkapitalistische, von **100 000 bis 500 000 M.** Kapital als mittelkapitalistische, und solche **über 500 000 M.** als großkapitalistische bezeichnen. Diese Einteilung bedarf noch der Erläuterung. Die Grenze von einer halben Million spielt schon auf einem anderen Gebiet eine Rolle. Die am 4. Juli 1910 abgeänderten, seit 15. Juli 1910 geltenden Ausführungsbestimmungen des Bundesrats zum Börsengesetz setzen fest, daß (§ 1) auf einen Geldbetrag lautende Wertpapier zum Börsenhandel nur bei einem vorhandenen Gesammtnennwert der Stücke von:

1 000 000 M. — für Berlin, Hamburg, Frankfurt,
500 000 M. — für die übrigen Börsen (evtl. — § 1 Abs. 2 — auch für Berlin, Hamburg, Frankfurt in besonderen Fällen $^1/_2$ Mill., nicht weniger, zulaßbar)

zum Börsenhandel zugelassen werden dürfen. Wir glaubten, in der Börsenfähigkeit um so eher einen Maßstab finden zu können, als die Zulassung zur Börse doch zweifelsohne den Weg zu weiterer Kapitalexpansion bahnt. Denn gerade das Moment der Börsenfähigkeit kann für die Banken einen Anreiz zur Kreditgewährung bedeuten. Es besteht ja so für sie die Möglichkeit, etwaige seitens des Unternehmens in Form von „eigentlichem Bankkredit" kontrahierte Schulden durch Emission von Aktien oder Obligationen zu realisieren und so erstens die gewährten Kredite abzustoßen und zweitens noch ein gewinnbringendes Emissionsgeschäft zu machen. Das Interesse der Banken ist durch die Börsenfähigkeit geweckt, und damit sind Aussichten für das Unternehmen vorhanden, sich mit Hilfe der Bank weiter auszudehnen.

Die andere Grenze von 100 000 M. ist aus praktischen Gründen gezogen. Es handelt sich um eine rein formale Scheidung, die nur zur besseren Abgrenzung des Untersuchungs-

gebietes dienen soll, und die eine Handhabe für statistische Erfassung bietet. Allerdings darf für unsere Betrachtung, wie oben schon angedeutet, nicht allzu viel von der Statistik erwartet werden. In der Emissions- und Gründungsstatistik erscheinen die kleineren Unternehmungen, also ein wesentlicher Teil der Verfeinerungsindustrie, nur sehr unvollständig, so daß sich leicht das Bild zuungunsten dieser Industrien verschiebt, ein Umstand, auf den bereits Jeidels aufmerksam macht. Ferner ist die Kapitalbeschaffung auf dem Wege der Emission von Obligationen nur für relativ wenige Einzelunternehmungen und Personalgesellschaften möglich, und gerade diese kommen für die Qualitätsindustrie stark in Betracht.

Auch die Ziffern der Statistik der „Erwerbs- und Wirtschaftsgesellschaften" registrieren nur die Aktiengesellschaften, Kommanditgesellschaften auf Aktien und die Gesellschaften mit beschränkter Haftung, geben also auch kein ganz klares Bild. Von einer Wiedergabe dieser Ziffern glauben wir daher absehen zu sollen. —

Im folgenden ist zunächst die Frage zu betrachten, woher die Verfeinerungsindustrie Kredit bekommt, später werden dann die verschiedenen Arten des industriellen Kredits unter besonderer Berücksichtigung der Verfeinerungsindustrie zu besprechen sein.

Bei den Organen der Kreditgewährung können wir solche der mittelbaren und solche der unmittelbaren Kreditversorgung unterscheiden. Hier sind die Reichsbank, die anderen Notenbanken, sowie die Hypothekenbanken, dort der Privatbanker und die eigentlichen Kreditbanken zu betrachten.

Es ist zu beachten, daß diese Trennung keineswegs praktisch scharf durchzuführen ist. Denn auch die Reichsbank und die Privatnotenbanken spielen z. B. durch ihre Eigenschaft als Wechseldiskonteure auch eine wichtige **unmittelbare** Rolle bei der industriellen Kreditversorgung.

Die Bedeutung der **Banknote** als kurzfristiges, dem Kredit der Geschäftswelt dienendes Zahlungsversprechen der Bank, soll ebensowenig wie der Giro- und Scheckverkehr in unsere Erörterung mit einbezogen werden[2]). Die Bedeutung der Banknote als Mittel der Krediterleichterung kommt für unsere moderne Kreditwirtschaft nicht mehr in dem Maße wie früher in Frage, seitdem sich andere, neue Formen des Kredits herausgebildet haben. Immerhin ist die Banknote als Einflußmittel auf den Landeszinsfuß von Bedeutung und somit wesentlich für die Diskontpolitik. Kann doch unser Zentralnoteninstitut durch Erhöhung des Diskonts etwaige industrielle Hochkonjunkturen abschwächen und umgekehrt durch Ermäßigung eine Aufwärtsbewegung fördern.

Auch tritt die Banknote noch insofern in den Dienst der Kreditgewährung, als in Deutschland, Oesterreich, Frankreich — die Notenausgabe auf dem Wechselumlauf beruht, im Gegensatz zu England und Amerika, wo die Notenemission auf Staatspapieren basiert. Die Banknote ist also in den erstgenannten Ländern z. T., soweit sie nicht bar gedeckt ist, eigentliches Kreditpapier[3]).

Für unsere Betrachtung jedoch tritt dieses Moment zurück gegenüber der Bedeutung der Notenbanken, vor allem der Reichsbank, einerseits als Kreditgeber der Effektenbanken, also als mittelbarer Kreditversorger der Industrie, anderseits als unmittelbarer Kreditgeber durch Gewährung von Wechsel- und Lombardkredit.

Gerade für die mittel- und kleinkapitalistischen Unternehmungen ist diese Eigenschaft der Reichsbank wesentlich. Und wenn auch letzthin die Konkurrenz der Kreditbanken sich für die Reichsbank im Wechseldiskontgeschäft fühlbar gemacht hat, so ist doch der Umstand für unsere Untersuchung von Interesse, daß die „kleinen" Wechsel der Reichsbank (bis 1000 M.) einen ziemlich beträchtlichen prozentualen Anteil des Gesamt-Diskontgeschäftes ausmachen, was sich ziffernmäßig nachweisen läßt (siehe folgende Tabelle).

Stückelung der von der Reichsbank angekauften Wechsel auf das Inland in Prozent der gesamten Wechsel bis 1000 M. — (lt. Festschrift der Reichsbank):

	Platzwechsel	Inkassowechsel	zusammen
vom 1. Juli bis 30. September 1897			
bis 100 M.	5,0%	13,2%	10,8%
„ 500 „	44,8%	60,6%	55,9%
„ 1000 „	65,2%	77,5%	73,9%
vom 1. April bis 30. Juni 1900			
bis 200 M.	16,7%	32,7%	28,1%
„ 400 „	35,0%	53,6%	48,2%
„ 500 „	43,2%	60,6%	55,5%
„ 1000 „	62,5%	76,2%	72,2%
vom 1. April bis 30. Juni 1903			
bis 200 M.	19,2%	37,7%	32,1%
„ 400 „	38,5%	58,1%	52,2%
„ 500 „	46,4%	64,4%	59,0%
„ 1000 „	66,1%	78,8%	75,0%
vom 1. Juli bis 30. September 1905			
bis 200 M.	18,4%	37,4%	31,2%
„ 400 „	37,2%	57,6%	51,0%
„ 500 „	45,4%	64,5%	58,3%
„ 1000 „	65,3%	79,3%	74,8%
vom 1. Juli bis 30. September 1907			
bis 200 M.	17,7%	36,1%	30,3%
„ 400 „	35,6%	56,4%	49,8%
„ 500 „	43,7%	63,0%	56,9%
„ 1000 „	64,1%	77,8%	73,4%

Nach einer anderen Zusammenstellung (b. Schönitz: „Der kleingewerbliche Kredit in Deutschland", Kap. 2) betrug der Anteil der Wechsel von 100 M. und darunter am Gesamt-Diskontgeschäft:

	bei Platzwechseln	bei Versandwechseln	zusammen
1890:	3,8%	10,3%	8,7%
1905:	6,0%	16,1%	12,9%
1909:	6,7%	16,7%	13,7%

Trotz dieser überaus wichtigen Funktion der Reichsbank als direktes Kreditorgan[4]) ist doch bei weitem das Ueberwiegen der Funktion des Zentralnoteninstituts als Zahlungsvermittler festzustellen.

Die von uns bereits erwähnte Aufgabe der Notenbanken, durch Unterstützung der Kreditbanken mittelbar dem industriellen Kreditbedürfnis zu dienen, wird auch von Mayr erwähnt[5]). Den den Privatnotenbanken gemachten Vorwurf, sie hätten durch Diskontierung und Prolongierung von Bürgschaftswechseln und durch Unterhalten eines reinen Kontokorrentgeschäftes mit der Industrie den Kreditbanken Konkurrenz gemacht und somit ihre Aufgabe nicht erfüllt, erklärt M. als verständlich infolge des Konkurrenzkampfes mit der Reichsbank und des Suchens nach Ersatz für die den Privatnotenbanken durch die Reichsbank entzogenen bzw. geschmälerten Geschäfte. M. sieht in dem Verschwinden der vier noch existierenden Privatnotenbanken einen Vorteil im Interesse größerer Uebersichtlichkeit und Vereinheitlichung unseres Geldverkehrs und erblickt in dem Festhalten am Notenprivileg lediglich ein Zeichen von Partikularismus, demgegenüber man den Einwand machen könne, daß Preußen seinerseits doch auch auf eine eigene Zettelbank verzichtet habe.

Es wäre für die speziellen Zwecke unserer Untersuchung sehr fruchtbar, wenn man einen Einblick gewinnen könnte, inwieweit die Reichsbank als Kreditgeber den einzelnen Industrien zugute kommt. Nun ist zwar (aus der Festschrift der Reichsbank) eine Stückelung der Wechsel zu ersehen, ferner findet sich auch eine Gliederung der Wechsel- und Lombardkreditberechtigten nach Berufsständen, doch wird hier nur zwischen: „Landwirtschaft", „Kaufleuten", „Industriellen" schlechthin unterschieden, so daß der Anteil der einzelnen Gewerbearten unersichtlich bleibt[6]). (Nur aus der „Stückelung der Wechsel" ist es möglich, ganz allgemeine Schlüsse zu ziehen.)

Was die mittelbare Kreditversorgung der Reichsbank in ihrer Eigenschaft als „Bank der Banken" angeht, so glauben wir, daß in Zukunft dieses Moment neben der Funktion der Reichsbank als Institut zur Aufrechterhaltung und Ueberwachung unserer deutschen Währung, sowie als Zahlungsvermittlungsinstitut -- noch stärker hervortreten wird. Hat sich doch bereits öfter gezeigt, eine wie wesentliche Rolle die Reichsbank in kritischen Zeiten als Rückhalt der Kreditbanken (insbesondere durch Rediskontierung der Wechsel der letzteren) gespielt hat, ein wie wichtiger Faktor zur Aufrechterhaltung der gesamten deutschen Kreditwirtschaft sie gewesen ist. Wir brauchen nur an die verhängnisvollen Tage des Leipziger Bankkrachs, der Marokkokrise und des Balkankrieges zu erinnern.

Als weiterer wesentlich indirekter industrieller Kreditgeber sind die **Hypothekenbanken** in Betracht zu ziehen. Herz in seiner Abhandlung: „Die Banken der Pfalz" erkennt den Hypo-

thekenbanken, ebenso wie den Raiffeisenkassen eine wesentliche Bedeutung für die Industrie nicht zu. Er erkennt nur insoweit eine indirekte Unterstützung der Industrie seitens der Hypothekenbanken an, als diese verfügbare Gelder, die sie nicht sofort auf Hypothek ausleihen können, bei anderen Banken anlegen. Letztere sind dann dadurch befähigt, größere Summen z. B. im Wechseldiskont- oder ähnlichen Kreditgeschäften zu investieren. Demgegenüber wendet Mayr[7]) ein, daß Herz eine wichtige volkswirtschaftliche Funktion der Hypothekenbanken für die Industrie übersehen habe. Gehöre doch ein großer Teil der Darlehensnehmer der Hypothekenbanken dem Gewerbestande an. Indem nun die Hypothekenbanken das ihnen durch Verkauf ihrer Pfandbriefe aus allen Kanälen der Volkswirtschaft zuströmende Kapital an diese Darlehensnehmer weiterleiten, alimentieren sie die Industrie. „Diese Darlehen," sagt Mayr, „werden, auch wenn sie auf Beleihungsobjekten lasten, die nicht industrieller Art sind, doch durch das Darlehenssubjekt der Industrie und dem Gewerbe als Geld zugeführt, deren Anlage- und Betriebsbedürfnisse häufig die Veranlassung zu Darlehensaufnahme sind."

Eine **direkte** Versorgung der Industrie mit Hypothekarkredit ist bisher in Deutschland nahezu ausgeschlossen, ein Punkt, an dem die Reformvorschläge von Dr. Sontag ansetzen, auf die bei Besprechung der Kreditarten, speziell des Anlagekredites, ausführlich einzugehen sein wird.

Bisher war gerade die Beschaffung von Anlagekredit seitens der mittleren und kleinen Unternehmungen oft nur durch Verpfändung eines immobilen Eigentums auf diesem indirekten Wege möglich, wie Mayr mit Recht bemerkt. Wenn M. ferner die Vorteile dieser Art der Kreditbeschaffung (Billigkeit im Vergleich zum Kontokorrentkredit, Langfristigkeit, die dem kleinen Unternehmen somit in gleicher Weise gewährt werde wie dem großen, das sich durch Obligationenemission Kapital verschaffen kann) betont, so muß man dagegen einwenden, daß eben bei den kleinen und kleinsten Unternehmern nicht immer ein geeignetes Pfandobjekt vorhanden sein wird. Außerdem wäre erst noch statistisch nachzuweisen, ein wie großer Teil der Darlehensnehmer der Hypothekenbanken sich aus den Kreisen der Industrie und – was für unsere Untersuchung besonders in Betracht käme – speziell der mit mittlerem und kleinem Kapital arbeitenden Industrie zusammensetzt, und ein wie großer Teil der Hypothekengelder anderen Zweigen zufließt.

Es ist natürlich eine andere Art der Geldversorgung gewisser Industriezweige seitens der Hypothekenbanken auch noch insoweit zu konstatieren, als bei jeder Art von Bautätigkeit der Bauunternehmer mit Hilfe von Hypothekarkredit seinen Verpflichtungen gegenüber den für die Bautätigkeit in Betracht kommenden Industrien nachkommt. Derartige Industrien sind z. B.: die Stein-, Ton-, Holz-Installationsindustrie, verschiedene Zweige der Eisenindustrie, die Elektrizitätsindustrie u. ä.[8]). Auf dem Umwege über den Bauunternehmer fließen diesen Industrien Barmittel seitens der Hypothekenbanken zu und, wenn man will, kann man auch auf diese indirekte Weise eine Unterstützung

verschiedener Industriezweige seitens der Hypothekenbanken konstatieren.

Die Hypothekenbanken üben durch Ausgabe ihrer Pfandbriefe eine das Kapital von allen Seiten aufsaugende Tätigkeit aus. Dieses angesammelte Kapital kommt dann, wie wir gesehen haben, auf indirektem Wege der Industrie zugute.

Es ist noch folgender Umstand zu berücksichtigen: Die Kapitalanlage in Hypothekenpfandbriefen bietet dem Anlagesuchenden, zumal dem kleinen Sparer, größere Sicherheit im Vergleich mit anderen effektenmäßigen Anlagen. Es werden somit auch die Kapitalien — durch die Hypothekenbanken — derjenigen für die Industrie nutzbar gemacht, die ihr Geld kaum direkt der Industrie zur Verfügung gestellt hätten, für die eine höhere Verzinsung, wie derartige Anlagen sie bieten, keine Entschädigung für das größere Risiko ist.

Wenn man auch einer Klassifizierung des anlagesuchenden Publikums hinsichtlich seiner Stellung zum Geldmarkt, wie sie Mayr durchführt, einen praktischen Wert nicht zuerkennen können wird, so sind doch zweifellos in Praxi wenigstens einige der fünf von Mayr angeführten Typen vorhanden. Für uns ist allein wesentlich und verdient nochmals betont zu werden, daß auf dem Umwege über die Hypothekenbanken auch die Mittel derjenigen Leute, die prinzipiell nur in „sicheren" Werten (Staatsanleihen, Rentenbriefen, Pfandbriefen) Anlagen machen — Klasse 3 nach Mayr — der Industrie zufließen können. Wenn Mayr in eine erste Klasse Leute einordnet, die prinzipiell ihr Geld den Kreditbanken, „also Handel und Industrie zur Verfügung stellen, und die höhere Verzinsung als genügende Entschädigung für höheres Risiko ansehen", so muß man sagen, daß die Banken, mag auch das industrielle Bankgeschäft heute noch so sehr im Vordergrund stehen, doch einen beträchtlichen Teil ihrer fremden Gelder auch in anderen als industriellen Anlagen investieren. Man wird daher kaum allgemein einen Depositengläubiger einer Kreditbank als industriellen Kreditgeber betrachten können. — Es scheint, als ob M. die Bedeutung der Hypothekenbanken für die Industrie etwas überschätzt, wenn er die große industrielle Entwicklung der letzten Jahrzehnte im allgemeinen und die seines speziellen Untersuchungsgebietes (Mannheim usw.) im besonderen in diesem Umfange für unmöglich hält, „wenn nicht die Pfandbriefinstitute die Nutzbarmachung des — man kann wohl sagen — vorsichtigen und zersplitterten Volkskapitals für das Wirtschaftsleben frühzeitig organisiert und dasselbe gewissermaßen durch den gedeckten Kanal der hypothekarischen Sicherheit der Industrie zugeführt hätten."

Denn weit wesentlicher für den Aufschwung der Industrie als diese Kapitalbeschaffung auf dem Umwege der Hypothek ist naturgemäß die direkte Versorgung mit Kredit, wie sie Hecht in seinem vorzüglichen Buche: „Die Mannheimer Banken 1870 bis 1900" gerade für dieses Gebiet eingehend darstellt. — Ein weiteres Eingehen auf eine ähnliche indirekte Kapitalbeschaffung durch Hypothek, wie sie durch Versicherungsgesellschaften und Sparkassen erfolgen kann, muß deshalb unterbleiben, weil

für uns naturgemäß die **direkte** Versorgung der Industrie mit Kredit, wie sie durch die Kreditbanken, in den Anfängen industrieller Entwicklung auch durch den Privatbanker erfolgt, stärker als jene in den Vordergrund tritt[9]).

Im folgenden wenden wir uns nunmehr der direkten Kreditversorgung zu, als deren Organ, speziell für die mittel- und kleinkapitalistischen Unternehmungen aus der Verfeinerungsindustrie, zunächst ein Faktor zu betrachten ist, der in früheren Zeiten in den ersten Epochen industrieller Entwicklung von vitaler Bedeutung für die Unterstützung des Industriellen war, dessen Funktionen jedoch mit fortschreitender Konzentration im Bankgewerbe wie auch in der Industrie heute gegenüber der Wirksamkeit der Kreditbanken immer mehr zurückgegangen sind; ja, man kann sagen, daß dieser Faktor aus dem industriellen Bankgeschäft heute fast vollkommen ausgeschaltet ist. Wir meinen den **Privatbanker** *).

Zunächst müssen wir hier scheiden zwischen dem Privatbanker an einem Hauptbörsenplatz, speziell in Berlin, und zwischen dem Provinzbanker. Gilt doch für letzteren das oben Gesagte keineswegs in der Schärfe wie für den Berliner Banker, der als industrieller Kreditgeber kaum noch in Frage kommen dürfte[10]). Anders in der Provinz. Zwar sind infolge des Konzentrationsprozesses der letzten Jahre auch zahlreiche altangesehene Provinzbanker von den Großbanken aufgesaugt worden, indem gerade ein eingesessenes renommiertes Provinzhaus mit angestammter Kundschaft den Großbanken resp. ihren provinziellen Zweigniederlassungen als Basis für das Eindringen dringen in die betreffenden Kreise lokaler Industrie, lokalen Handels usw. diente. Oder es sind derartige Privatbankfirmen in den mittleren provinziellen Aktienbanken aufgegangen, welch letztere dann durch Konzernbildung in den Machtbereich der Großbanken kamen. Doch besteht noch heute ein Stamm von Privatbankers, der seine Selbständigkeit bewahrt hat und auch vielleicht noch in Zukunft aufrecht erhalten kann. Beruht doch gerade die Existenzfähigkeit des Provinzbankers vor allem auf seiner eingehenden Kenntnis der lokalen Verhältnisse, auf den persönlichen Beziehungen zu seiner Kundschaft. Hier ist noch z. T. das alte, man möchte sagen, „rein menschliche Verhältnis“ vorhanden. Hier basiert noch ein großer Teil der Beziehungen von Kundschaft zu Banker auf Vertrauen, während bei einer Großbank ein mehr auf einen amtlichen Ton gestimmtes Verhältnis zur Kundschaft unter Zurücktreten der persönlichen Momente besteht. Hier ein individuelles Eingehen auf die Eigenart jedes Kunden, dort unwillkürlich größere oder geringere Schematisierung. Gerade für unsere Betrachtung ist aber das Persönlichkeitsmoment wesentlich. Denn gerade für den mittleren und kleineren industriellen Unternehmer ist der reine Personalkredit in der Weise, wie ihn früher durchweg der Privatbanker gab, von größter Bedeutung. Die Expansion der

*) Die Zahl der in Deutschland existierenden Privatbanker beträgt nach Schätzungen Lansburghs („D. Dtsch. Bankwesen“, S. 7) **6000**, nach Rießer („D. Deutschen Großbanken“, S. 200) **4000**.

Großbanken, das Zurückdrängen des Privatbankers, das Zurückweichen des reinen Personalkredits vor dem Realkredit, ist für manches Unternehmen der Verfeinerungsindustrie unheilvoll geworden. Den Großbanken bot dieses Unternehmen vielleicht keine genügende reale Sicherheit, seine Unternehmungsform, die der Privatunternehmung, keinen genügenden Einblick in die internen Verhältnisse, eine eingehende Kenntnis auf Grund persönlicher Beziehungen bestand nicht; so hatte die Großbank kein genügendes Interesse an einer Kreditgewährung, zumal die Umsätze des betreffenden Unternehmens vielleicht nur in mäßigen Grenzen blieben.

Der Niedergang des Privatbankerstandes ist Gegenstand zahlreicher Erörterungen geworden. Für unsere Untersuchung ist die Tatsache des Zurückgehens des Privatbankerstandes lediglich unter dem Gesichtspunkte der Kreditversorgung der verarbeitenden Industrie mittlerer und kleinerer Unternehmungsform zu betrachten. Und da wird man sagen müssen, daß die Entpersönlichung im Bankbetriebe, die Konzentration im Bankwesen, dem mittleren und kleineren Unternehmer geschadet hat, wenn man auch, vom Standpunkt der Allgemeinheit aus betrachtet, den Rückgang des Privatbankerstandes nicht allzu sehr betrauern darf, und wenn auch — zumal in der Provinz — der Privatbanker keineswegs vollständig ausgeschaltet ist. Dennoch können wir die optimistische Ansicht, die dem Privatbanker heute noch alle möglichen Wege und Mittel nachweist, wie er den Kampf um seine Existenz erfolgreich führen könne, keineswegs vollkommen teilen. Gewiß ist der Privatbanker das gegebene Organ zur Gewährung reinen Personalkredites, und es ist auch ohne weiteres zuzugeben, daß er für viele Funktionen geeigneter erscheint als die Provinzbank oder die Großbankfiliale, zumal der Leiter der letzteren oft keinerlei persönliche Beziehungen zu seiner Kundschaft hat und nicht nach eigenem freien Ermessen handeln kann, sondern, vielfach von der Zentrale aus auf seinen Posten berufen, seine Direktiven von dort her empfängt. All dies zugegeben, bleibt nur immer die Frage offen, inwieweit heute der Privatbanker überhaupt noch eigenes Kapital genug besitzt, um in Fragen der industriellen Kreditversorgung entscheidend mitsprechen zu können. Denn das eigene Kapital käme vor allem in Frage, da ja dem Privatbanker die fremden Gelder sein Depositen- und Kontokorrentgeschäft in höherem oder geringerem Grade durch die Kreditbanken entzogen resp. geschmälert sind. Kein Wunder, bietet doch für den Depositeneinleger die ersichtliche Höhe des Kapitals und der Reserven einer Aktienbank eine gewisse Garantie, einen Anreiz für den Sparer, seine Gelder diesem großen, kapitalstarken Institut anzuvertrauen, ein Anreiz, der sich noch durch allerlei äußerliche Momente und durch die größere Billigkeit bei Anlage und Verwaltung der Gelder seitens der Banken steigert.

Man hat nun für den Privatbanker das Mittel der Bilanzpublikation als Rettungsmittel vorgeschlagen und hierin einen Weg gesehen, den Banker konkurrenzfähig zu machen resp. zu erhalten. Auf diese Weise sei es möglich, Depositen- und Kontokorrentkundschaft, die sonst einer Kreditbank zufallen

würden, zurückzuerobern, zumal viele Depositeneinleger keineswegs so sehr zufrieden mit den Großbanken seien [11]).

Sowenig man die Vorzüge der angeregten Bilanzpublikation verkennen darf, so wird man sich doch auch nicht die Nachteile und insbesondere die Schwierigkeiten, die einer praktischen Durchführung entgegenständen, verhehlen dürfen. Wäre doch durch periodische Veröffentlichungen von Bilanzen seitens der Privatbankfirmen nicht nur deren Depositen- und Kontokorrentkunden, sondern auch der Konkurrenz, d. h. vor allem den Großbanken, ein Einblick in die internen Verhältnisse ermöglicht. Es bestände dann die Gefahr, daß manches Geschäft, das einem Privatbanker heute noch erhalten geblieben ist, auch noch vielleicht in Zukunft erhalten bleibt und ihn allein noch existenzfähig macht, von den Großbanken an sich gezogen würde. Es ist hier an Börsengeschäfte, insbesondere an Spekulationsgeschäfte zu denken, über deren Berechtigung oder Nichtberechtigung man vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus streiten mag, die aber, wie wir glauben, weit eher ein Element der Lebensfähigkeit für den Privatbanker heute bilden, als die Beteiligung an der industriellen Kreditgewährung [12]). Es ist übrigens zu berücksichtigen, daß auch die Großbanken keineswegs dem Spekulationskredit fernstehen, und bei Beurteilung ihrer Debitoren wird man darunter durchaus nicht nur dem Handel und der Industrie gewährte Kredite zu suchen, sondern wird auch einen nicht unbeträchtlichen Teil auf Rechnung der Spekulation zu setzen haben. Das gleiche wird für das Akzeptgeschäft gelten. Wie hoch sich der Anteil der ersteren Arten von Krediten beläuft, und welche Summen der Spekulation zufallen, läßt sich ziffernmäßig nicht feststellen (die Spezialisierung in „gedeckte" und „ungedeckte" Debitoren bietet dafür keinen Anhalt). .

Näher auf die Frage der Existenzfähigkeit des Privatbankers einzugehen, würde zu weit führen und aus dem Rahmen unserer Untersuchung fallen. Wir müssen uns mit der Feststellung begnügen, daß sein Zurücktreten gegenüber den Großbanken in Hinsicht auf die Kreditversorgung manches mittleren und kleinen Unternehmens der Verarbeitungsindustrie zu bedauern ist. Den Kreditbanken aber sind damit neue Aufgaben speziell auf dem Gebiete der Kreditversorgung kleinerer Industrien erwachsen. Eine stärkere Betonung des persönlichen Momentes, ein — man kann wohl sagen — liebevolleres Eingehen auf individuelle und lokale Verhältnisse, woran es heute noch vielfach fehlt, würden die Forderungen sein, die man in dieser Hinsicht an die Großbanken zu richten hätte. Wir glauben nicht, daß gerade die Gewährung von Industriekredit ein Arbeitsgebiet der Zukunft für den Privatbanker ist, wir können der Ansicht, daß durch Aufsaugung oder Angliederung der provinziellen Mittelbanken seitens der Großbanken sich neue Aussichten für den Privatbanker als Industriekreditgeber eröffnen, nicht zustimmen. Dagegen scheint uns die bereits erwähnte Notwendigkeit des Vorhandenseins von beträchtlichem eigenen Kapital zu sprechen. Anderseits meinen wir, daß das Kreditbedürfnis der kleinen und klein-

sten Gewerbetreibenden — sofern man etwa hierin ein Feld für den Privatbanker sehen wollte — in ausreichender Weise durch die Kreditgenossenschaften befriedigt wird.

Man hat davon gesprochen, daß, wie auch wir oben ausführten, die Konzentration in der Industrie, im Bankwesen und auf anderen Gebieten eine Erscheinung gezeitigt habe, die wir „Entpersönlichung" nannten, ein Vernichten resp. Zurückdrängen der Individualität. Anderseits tritt aber auch als Korrelat dieser Erscheinung, scheinbar damit im Widerspruch stehend, die hervorragende Bedeutung einzelner Persönlichkeiten, die an der Spitze der modernen großen Kapitalkomplexe stehen, hervor (vgl. hierüber auch Franz: „Die deutschen Banken" im „Oekonomist", 1912). Die Kapitalbeschaffung dieser gewaltigen Komplexe, die vielfach von dem weitreichenden persönlichen Einfluß ihrer Leiter, von deren persönlichen Qualitäten und Fähigkeiten abhängig ist, hat eine eigenartige neue Erscheinungsform des „Personalkredites" geschaffen. Dieser Personalkredit, auf höchst realer Basis sich aufbauend, kann nur das Feld für ein seinerseits über große Kapitalmassen verfügendes Kreditinstitut sein. Mit dem in erster Linie auf Vertrauen basierenden „Personalkredit", der die Domäne des alten Privatbankers bildete, hat er kaum noch mehr als den Namen gemeinsam.

Im folgenden haben wir uns der Betrachtung derjenigen Institution der Kreditversorgung zuzuwenden, die heute in erster Linie für den Industriekredit in Frage kommt, den Kreditbanken.

Bei Berücksichtigung der Dienste, die die Banken der mittleren- und kleinkapitalistischen Verarbeitungsindustrie leisten, muß man sich vergegenwärtigen, daß die Provinzbanken eher als die Berliner Kreditbanken, unter diesen wiederum die mittleren und kleineren eher als die „Großbanken i. e. Sinne" in Frage kommen[13]).

Während sich die Provinzbanken auf Grund ihrer Kenntnis der lokalen Verhältnisse und infolge ihrer relativ geringeren Kapitalausstattung eher den mittleren und lokalen Industrien widmen werden, werden die Großbanken sich größeren, ausgedehnteren Unternehmungen zuwenden. Anderseits werden auch die mittleren Berliner Banken auch mehr der kleineren Unternehmung widmen, ein Weg, der ihnen schon von Natur zugewiesen ist, indem die Verbindung mit der **Großindustrie** infolge des verhältnismäßig größeren Kapitalbedarfs derselben die eigentliche Domäne der Großbanken i. e. S. ist. Was die Provinzbanken angeht, so wird man sagen können, daß sie in vieler Hinsicht den Privatbanker ersetzt haben, daß auch für sie manche derjenigen Momente zutreffen, die wir für letzteren in seiner Eigenschaft als Kreditgeber an mittlere Unternehmungen als wesentlich hervorgehoben haben, eben infolge der Beschränkung und genauen Anpassung der Provinzbanken an die örtlichen Verhältnisse. Hier ist auch ein Vorteil der eigentlichen Provinzbanken gegenüber den provinziellen Filialen der Großbanken festzustellen, welch letztere die genannten Funktionen nicht in dem Maße erfüllen können, wie die oft aus alteingesessenen

lokalen Bankhäusern entstandenen und so mit den betreffenden Kreisen von Handel und Industrie eng verwachsenen Provinzbanken. Dieses Moment ist auch von den Großbanken richtig erkannt worden und hat seinen Ausdruck gefunden in der Tendenz der Großbanken, die Provinzbanken aufzusaugen, die angestammte Kundschaft sich einzuverleiben und so in speziellen Industrien usw. festen Fuß zu fassen. Es ist dies eine Art der Expansion der Großbanken, die der Ausdehnung durch Gründung eigener Filialen in der Provinz parallel geht.

Die Angliederung von Provinzbanken kann schließlich zu einer Monopolstellung der Großbanken in bezug auf Kreditgewährung und dazu führen, daß die Großbanken die Pflege der kleinen Unternehmungen vernachlässigen. Muß doch immer wieder betont werden, daß die Garantien für Gewinn und Sicherheit für die Banken mit der Größe des Unternehmens wachsen. Jeidels vertritt einen ähnlichen Standpunkt, meint aber, daß bei einer großen Anzahl kleiner industrieller Kunden im Vergleich zu wenigen großen, die Verlustgefahr im Einzelfalle geringer, die Risikoverteilung vollkommener sei. Er mißt aber dieser letzten Feststellung keinen allzu großen Wert bei, wesentlicher sind ihm: der Konkurrenzkampf im Bankgewerbe und die schon angedeutete Möglichkeit einer Monopolstellung der Großbanken, woraus sich dann aber oft die Vernachlässigung der kleineren Unternehmungen ergibt. Diese Vernachlässigung will Jeidels übrigens nicht als beabsichtigtes System der Großbanken aufgefaßt wissen, er ist vielmehr der Ansicht, daß diese Vernachlässigung sich auf ein Minimum beschränke und höchstens festzustellen sei, solange der Konkurrenzkampf dauere, zwei Erklärungen, die uns Positives keineswegs sagen und die Annahme, daß die Großbanken die größeren Unternehmen zum Schaden der kleinen bevorzugen, jedenfalls nicht widerlegen können. Und wenn sich auch durch Zahlen nicht exakt nachweisen läßt, inwieweit das der Fall ist, so zeigt doch ein Blick in die tatsächlichen Verhältnisse der modernen Kreditwirtschaft die Richtigkeit dieser Annahme. Seitens der Banken wird dies auch ziemlich offen zugegeben und damit begründet, daß eben die Bank, wie jede andere moderne kapitalistische Unternehmung, nach dem reinen Erwerbsprinzip handeln müsse, und daß, wie mehrfach betont, eine größere Berücksichtigung kleinerer Unternehmungen geringere Sicherheit biete und Anlaß werden könne, mit der Liquidität in Konflikt zu geraten. Und in der Tat muß die Gefahr, daß durch Kreditentziehung resp. größere Zurückhaltung bei künftiger Kreditgewährung seitens der Banken wohl die eine oder andere mittlere und kleine selbständige Existenz zugrunde geht, im Vergleich zu der großen Gefahr, daß die unbedingt zu fordernde Liquidität unserer deutschen Kreditbanken gefährdet werden, daß durch allzu reichliche Kreditgewährung der Grund zu einer Ueberproduktion und damit zu einer die Allgemeinheit schwer treffenden Industriekrise gelegt werden könnte, als das weitaus kleinere Uebel erscheinen.

Daß derartige Gefahren tatsächlich vorhanden sind, haben die letzten Jahre gezeigt, wo man immer wieder über eine

Kreditüberspannung klagen hörte. Die Reaktion auf diese Klagen bildete dann die Mahnung der Reichsbank an die Kreditbanken, größere Vorsicht in der Kreditgewährung walten zu lassen, und diese Mahnung hat ihren Ausdruck in einer größeren Zurückhaltung der Banken in der allerneuesten Zeit gefunden. Es läßt sich in der Kreditpolitik der Banken ein Antagonismus feststellen, der Konflikt zwischen Depositenschutz einerseits und den Interessen der Kreditnehmer anderseits, zumal derer, die reinen Personalkredit beanspruchen. Es ist mehrfach darauf hingewiesen worden, daß es in Deutschland an einer geeigneten Kontrollinstanz fehle, wie solche in Oesterreich bei der Oesterreich-Ungarischen Bank für das Obligo der Wechsel-Eskompteure und in einer Evidenz-Zentrale für die Eskomptierung von Buchforderungen besteht. Man hat eine derartige Zentralkontrollstelle bei der Reichsbank vorgeschlagen [11]).

Wir können im Rahmen unserer Untersuchung diese Fragen der Kreditkontrolle nur streifen, müssen uns aber versagen, kritisch dazu Stellung zu nehmen, um so mehr, als wir glauben, daß derartige Kontrollzentralen für das Problem der Kreditversorgung der mittleren Industrien nur sekundäre Bedeutung haben. Derartige Kontrollen können höchstens dazu dienen, die übermäßige Inanspruchnahme von Krediten seitens großer Unternehmungen gleichzeitig bei mehreren Banken zu verhüten [15]) und so einerseits die Banken vor Verlusten bewahren helfen, anderseits es ermöglichen, daß eben durch eine stärkere Zurückhaltung den großen Unternehmungen gegenüber bei den Banken Mittel frei werden, die den kleineren unter Umständen dann auf diese indirekte Weise zugute kommen können. Soviel steht jedenfalls fest, daß für die eigentlichen „Groß"banken die Kreditversorgung der mittleren und kleinen Unternehmung kaum von Interesse ist. Die mittleren Banken sind ja — wie wir gesehen haben — schon dadurch, daß die Großbanken die Kreditversorgung wie überhaupt die Einflußnahme auf die großkapitalistische Industrie als ihre Domäne betrachten, ohnehin gehalten, sich relativ mehr den mittleren Unternehmungen zu widmen.

Welcher Art die Industrien sind, läßt sich ziffernmäßig exakt nicht zeigen. Eine Hauptschwierigkeit besteht darin, daß, wie bereits bemerkt, gerade in den verarbeitenden Industrien eine große Zahl von Unternehmungen Privatunternehmungen sind, die in der Statistik nicht oder nur unvollkommen berücksichtigt werden.

Einen gewissen Anhalt könnten die Zahlstellenverzeichnisse der Banken geben, worin diejenigen Unternehmungen angegeben sind, deren Obligationenkupons resp. Dividendenscheine die betreffende Bank einlöst. Doch ist hierbei zu berücksichtigen, daß erstens wiederum nur die größeren Unternehmungen der verschiedenen Industriezweige (die sich eben Kapital durch Aktien- resp. Obligationenausgabe zu beschaffen in der Lage sind) in diesen Verzeichnissen erscheinen und daß zweitens die Bank auch Zahlstelle für Kupons und Dividendenscheine von Unternehmungen sein kann, denen sie keine Kredite gewährt hat resp. deren Emissionshaus sie nicht

gewesen ist, wenn man auch in vielen Fällen nicht fehlgehen wird, derartige Beziehungen zu dem betreffenden Unternehmen anzunehmen. Unter dem ersterwähnten Mangel (daß die Privatunternehmungen nicht berücksichtigt sind) leiden auch ziffernmäßige Angaben, die berichten, in welchen Industrien und Unternehmungen die Banken durch Vertretung im Aufsichtsrat einen Einfluß ausüben. Um immerhin ein ungefähres Bild davon zu erhalten, sei (nach den Angaben Rießer's) für die Berliner Großbanken festgestellt, inwieweit sie zu verschiedenen Industrien durch Sitz im Aufsichtsrat der betreffenden Aktiengesellschaften in Beziehung stehen:

Industrie	Bank											
	Bank für Handel u. Industrie		Berliner Handels-Ges.		Deutsche Bank		Disconto-Ges.		Dresdner Bank		A. Schaafh. Bankverein	
	Ges.	Sitze	Ges.	Sitze	Ges.	Sitze	Ges.	Sitze	Ges.	Sitze	Ges.	Sitze
Bergbau, Hütten usw.	9	11	18	26	16	17	11	20	9	13	15	25
Industrie der Steine und Erden	3	3	2	2	4	4	2	2	2	4	4	4
Metallverarbeitung	2	2	9	12	4	5	6	6	4	4	9	12
Maschinen und Instrumente	9	9	5	6	15	15	7	10	6	6	14	18
Elektr. Industrie	10	11	11	12	12	15	5	7	8	8	4	4
Chem. Industrie	3	3	1	2	3	3	4	4	2	2	5	5
Leuchtstoffe, Seifen usw.	3	3	3	3	3	3	6	8	—	—	1	2
Textil- und Lederindustrie	5	6	3	6	8	8	4	5	5	5	4	4
Papier-Industrie	1	1	—	—	1	1	—	—	3	4	2	2
Holz- und Schnitzstoffe	1	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	-
Nahrungsmittel, Brauereien	11	11	4	5	3	3	1	1	2	3	2	—
Gummi-Industrie	—	—	—	—	1	1	1	2	—	—	—	—
Baugewerbe	—	—	—	—	1	1	—	—	2	3	5	5
Künstler. Gewerbe	—	—	—	—	2	2	—	—	—	—	—	—

Die ausländischen Gesellschaften, sowie Handelsgewerbe, Grundstücksgesellschaften, Versicherungsgewerbe, Verkehrsgewerbe, sind nicht enthalten.

Man könnte nun auf Grund dieser Tabelle versuchen, einen prozentualen Anteil der „leichten" Industrien an der Gesamtsumme der Gesellschaften, mit denen die betreffenden Banken durch das Bindeglied des Aufsichtsrats überhaupt in Beziehung stehen, herauszurechnen. Doch haben wir schon im Anfange unserer Untersuchungen gesehen, daß eine feste Grenze zwischen „Leicht"- und „Schwer"-Industrie nicht zu ziehen ist. Außerdem gibt die Tabelle nur Auskunft über die Aktiengesellschaften, während gerade die Privatunternehmungen, wie wir immer wieder betonen müssen, für die speziellen Zwecke unserer Abhandlung von größter Wichtigkeit wären. Es liegt aber für die Untersuchung der letzteren keinerlei gedrucktes Material vor, und die auf Grund mündlicher Erkundigungen aus einzelnen Verfeinerungsindustrien (Konfektion, Tuch, Seide, Baubranche, Bijouterie usw.) zu unserer Kenntnis gelangten Tat-

sachen waren entweder derartig allgemein oder anderseits so auf die speziellen Verhältnisse einer einzelnen Unternehmung zugeschnitten, daß sie keine Ergänzung, die man ziffernmäßig den aus obiger Tabelle zu entnehmenden Resultaten zur Seite stellen könnte, bilden.

Jeidels gibt in seinem mehrfach erwähnten Buche ausführliche Zusammenstellungen über die gleiche Materie. Von einer Wiedergabe dieser Ziffern ist abgesehen worden. Einmal sind diese Uebersichten bereits etwas veraltet. — Jeidels Buch erschien 1905, während Rieser's Darstellung, nach der unsere Tabelle angefertigt ist, in neuester Auflage 1912 erschienen ist. Sodann aber erscheint es uns überhaupt auch nicht angängig, aus den erwähnten Statistiken exakte Schlüsse für unser Problem zu ziehen. Läßt doch Jeidels selbst die Frage nach der verschiedenen Berücksichtigung der „leichten" und „schweren" Industrie von vornherein ausscheiden, eine Frage, die nach seiner Ansicht nur zum Teil mit dem Problem der Berücksichtigung der großen und kleinen Unternehmungen zusammenfällt. Wir haben schon eingangs unserer Arbeit einen ähnlichen Standpunkt vertreten und darauf hingewiesen, daß eine Scheidung der Industrien nach der Größe der Unternehmung einer solchen nach der Art der Industrie parallel läuft.

Eine Gegenüberstellung der gesamten Metallindustrien einerseits, wozu nach Jeidels sämtliche dem eisen- und metallindustriellen Produktionsprozeß angehörenden Industrien (Berg- und Hüttenwerke, Metallverarbeitung, Eisenbahnbedarf, Maschinen- und Schiffbau, elektrische Werke und Transportunternehmungen) zu rechnen sind, und sämtlicher anderen Industrien anderseits, eine Gegenüberstellung, die Jeidels als eine allerdings sehr schwache Lösungsmöglichkeit des Problems der „Leicht"- und „Schwer"-Industrie ansieht, bietet unserer Meinung nach diese Möglichkeit durchaus nicht. Es kommt das daher, daß eine Klarheit über den Begriff der „leichten" Industrie auch bei Jeidels nicht herrscht, was daraus hervorgeht, daß er z. B. Maschinenindustrie nach seiner Einteilung unter die „schweren" Industrien rechnet, anderseits z. B. Braunkohlen- und Salinenwerke, sowie Brauereien der Metallindustrie gegenüberstellt, also zu den „leichten" Industrien zu zählen scheint. Wir hatten jedoch bereits nachzuweisen versucht, daß eine hochgradig qualifizierte Produktion, bei der die Rolle des Rohstoffes in den Produktionskosten gegenüber den Faktoren „Kapital" und „Arbeit" zurücktritt, weit eher unter den Begriff der „leichten" bzw. „Verfeinerungs"-Industrie zu subsumieren ist, als eine Industrie, die „relativ leichte" Erzeugnisse herstellt. Wir würden also nach diesem Gesichtspunkt z. B. die Maschinen- und Schiffbauindustrie zur Verfeinerungsindustrie zu rechnen haben, während sie jedoch, was Kapitalstärke, gesellschaftliche Unternehmungsform und Kreditversorgung seitens der Großbanken angeht, zweifellos auf ähnlicher Stufe rangiert, wie die Berg-, Hütten- und Eisenwerke.

In diesem Zusammenhang möchten wir kurz auf die Darlegungen Loewensteins („Geschichte des württembergischen

Kreditbankwesens") eingehen; dies um so eher, als gerade für das spezielle Untersuchungsgebiet Loewensteins, für Württemberg, das Problem des Industriekredites dem unserm Thema entsprechenden sehr verwandt ist. Gerade in Württemberg sind die industriellen Privatunternehmungen relativ zahlreich (vgl. Loewenstein a. a. O. Kap. VI, S. 197). Einerseits ist die langsame Entwicklung, die erst sich allmählich vollziehende Kapitalakkumulation, anderseits — was mit unseren Ausführungen zu Anfang dieser Abhandlung übereinstimmt — die Art der Württembergischen Industrie (Textil-, Schuhfabrikation, Edelmetallverarbeitung, Herstellung von Spezialmaschinen), die nicht aus sich heraus zum Großbetrieb tendiert, die Ursache. Als Kreditform tritt da naturgemäß die auf die Kapitalgesellschaft zugeschnittene Art der Geldbeschaffung im Wege der Aktien- oder Obligationenausgabe gegenüber dem Kontokorrentkredit zurück. Für Obligationenausgabe führt Loewenstein nur ein Beispiel (ein Elektrizitätswerk) an. Auch hier können wir wieder auf unsere obigen Bemerkungen, daß die Beschaffung von Anlagekredit für ein Privatunternehmen sehr schwierig ist, verweisen. Denn wir müssen daran festhalten, daß die eigentliche Funktion des Kontokorrentkredites ist, Betriebsmittel zu gewähren, mag auch praktisch dies Prinzip öfter außer Acht gelassen werden, oder auch die Unmöglichkeit bestehen, diesen Grundsatz festzuhalten, eben wegen der erwähnten Schwierigkeiten bei der Beschaffung von Anlagekredit.

Im übrigen vermag auch Loewenstein ziffernmäßig Positives über die Kreditversorgung der Württembergischen Industrie nicht zu sagen. Mit Recht bemerkt er, daß die Erfassung des Kontokorrentkredites an Privatunternehmungen — der „subtilsten aller Krediterscheinungen" — mangels jeden Anhalts durch Publikationen als nahezu ausgeschlossen erscheinen muß.

Uebrigens ist noch aus den Jeidels'schen Tabellen ersichtlich, daß die Großbanken der einen Industrie mehr, der anderen weniger Berücksichtigung schenken, eine Tendenz, die aber die einzelne Bank für sich auszugleichen bestrebt ist, wie sie anderseits durch die Gesamtheit der Großbanken ausgeglichen zu werden scheint. —

II.

Im vorhergehenden Abschnitt ist versucht worden, die Rolle, die die verschiedenen Organe der Kreditgewährung für die Kreditversorgung klein- und mittelkapitalistischer Unternehmungen der Verfeinerungsindustrie spielen, darzustellen. Um noch einmal kurz das Ergebnis unserer Betrachtungen zusammenzufassen:

Wir hatten gesehen, wie Reichsbank, Landesnotenbanken und Hypothekenbanken in erster Linie als indirekte Kreditgeber fungieren, wie der von ihnen gewährte Kredit auf dem Umwege über andere Kreditinstitute der Industrie zufließt. In besonders hohem Maße gilt dies — das sei hier nachgetragen — von dem eigentlichen „Kleingewerblichen Kredit", dem Betriebskredit, wie ihn der Handwerker und der kleine Gewerbetreibende braucht. Ihm kommt durch die Kreditgenossenschaft

der Reichsbankkredit zugute. Daß die Reichsbank nicht als direkter Kreditgeber für das Handwerk in Frage kommt, daraus wird, wie Schoenitz („D. kleingewerbl. Kredit in Dtschld.", Kap. II) mit Recht betont, unserem Zentralnoteninstitut kein Vorwurf zu machen sein. Ist es doch vor allem Aufgabe der Reichsbank, dem Zahlungsverkehr zu dienen, die nationale Währung zu schützen und erst in zweiter Linie als Kreditinstitut zu fungieren. Auch bieten oft die kleinen und kleinsten Wechsel der Handwerker und Kleingewerbler nicht genügende Sicherheit, um als Basis für den Notenumlauf dienen zu können. Man wird sagen können, daß die Reichsbank ihre Aufgabe, auch dem Kleingewerbe Kredit zu gewähren, insofern erfüllt, als sie eben, wie gezeigt, den Genossenschaften zur Verfügung steht, die ihrerseits wiederum das Kleingewerbe bewässern.

Wir wenden uns nunmehr der Besprechung der einzelnen Arten des Kredites und ihrer Funktion für die speziellen Zwecke der mittleren Industrie zu. Es ist zunächst unsere Aufgabe, scharf zwischen langfristigem Anlage- und kurzfristigem Betriebs-Kredit zu scheiden. Wenn wir von „langfristigem" Anlage- und „kurzfristigem" Betriebs-Kredit sprechen, begehen wir scheinbar eine Tautologie. Denn — so wird man einwenden — naturgemäß ist Anlagekredit immer langfristig und Betriebskredit immer kurzfristig. Der Einwand ist selbstverständlich theoretisch vollkommen richtig, so richtig, daß es sich eigentlich nicht verlohnte, hierüber viel Worte zu verlieren. Aber es zeigt sich hier wieder einmal ein starker Kontrast zwischen Theorie und Praxis. Denn oft genug werden „kurzfristige" Kredite aufgenommen und zu „dauernden" Anlagen benutzt. Diese Kredite sind dann also formell kurzfristig, materiell langfristig. An diesem Punkte setzen auch die Kreditreformbestrebungen ein, von denen gleich zu handeln ist, und ein Hauptmoment in den Reformvorschlägen Hecht's ist gerade, daß er für scharfe Trennung zwischen lang- und kurzfristigem Kredit eintritt und die Mängel der bisherigen Art der industriellen Kreditversorgung auf die in der Praxis nur zu oft vorkommende Vernachlässigung dieser Unterscheidung zurückführt. Wir wollen jedoch die Trennung in lang- und kurzfristigen Kredit, die keine bestimmte Grenze geben kann (denn wie lange muß ein Kredit gewährt werden, um als „lang"fristig zu gelten?), nicht annehmen, sondern folgendermaßen scheiden:

a) Anlagekredit. Darunter ist derjenige Kredit zu verstehen, der zur Beschaffung „stehenden Kapitals" (für Errichtung von Gebäuden, resp. Miete von Fabrikräumen, Kauf von Maschinen usw.) verwendet wird. Seine Rückzahlung erfolgt nicht am Ende einer Produktionsperiode, er wird über mehrere Perioden hinaus in Anspruch genommen.

b) Betriebskredit. Seine Rückzahlung erfolgt nach Ablauf einer Produktionsperiode, er ist zu Zwecken der Beschaffung „umlaufenden Kapitals" aufgenommen und findet für die Ausgaben des laufenden Betriebes (Einkauf von Rohstoffen, Zahlung von Arbeitslöhnen) Verwendung.

Wir wollen also die Scheidung nach den Zwecken, denen der aufgenommene Kredit tatsächlich dient, festhalten. Das muß ausdrücklich betont werden; denn die Absicht des Kreditaufnehmenden kann von der tatsächlichen Verwendung abweichen. So kann z. B. ein vom Kreditnehmer ursprünglich als Betriebskredit aufgenommener und vom Kreditgeber ebenfalls in diesem Sinne gewährter Kredit faktisch zu einem Anlagekredit werden. Ganz verfehlt erscheint uns aber eine Scheidung, wie sie Schanz eingeführt wissen will. Er trennt:

1. nach der **Dauer** lang- und kurzfristigen Kredit; wir haben gesehen, daß die „Dauer" absolut kein festes Unterscheidungsmerkmal ist. Es bleibt, wie Schoenitz mit Recht einwendet, ungewiß, ob die beabsichtigte oder die tatsächliche Dauer gemeint ist.

2. nach den **Zwecken des Gläubigers:** Anlagekredit (langfristig), weil der Gläubiger längeren Zinsgenuß wünscht und entsprechend (kurzfristig) Umlaufs- oder Handelskredit. Man wird dagegen ohne weiteres einwenden können, daß bei einem Kreditvorgang wirtschaftlich der Wunsch eines Kreditgebers, sein Vermögen kurz- oder langfristig anzulegen, bei weitem zurücktritt gegenüber den Funktionen, die der Kreditnehmer mit Anlage- oder Betriebskredit erfüllt.

Denselben Standpunkt teilen auch Komorcynski und Schoenitz, die beide nach der Verwendung des Kredites beim Kreditnehmer zwischen Anlage- und Betriebskredit unterscheiden. Auf weitere Einteilungen glauben wir hier nicht eingehen zu sollen. Die sehr wichtige Trennung von Personal- und Realkredit ergibt sich im Verlauf der folgenden Ausführungen von selbst. So ist der zunächst zu betrachtende effektenmäßige industrielle Anlagekredit in erster Linie ein Realkredit, wenn auch natürlich persönliche Momente oft bei seiner Gewährung ebenfalls mitsprechen. Der dann zu erörternde Betriebskredit, der „Bankkredit im engeren Sinne", kann sowohl Personal- wie Realkredit sein. Ein reiner Personalkredit tritt lediglich in Form des ungedeckten Kontokorrentkredites (Blankokredit) auf, während die übrigen Erscheinungsformen des bankmäßigen Kredites meist eine Kombination von Personal- und Realkredit darstellen.

Wie angedeutet, ist es zunächst unsere Aufgabe, das Wesen des industriellen Anlagekredites zu betrachten. Die Kapitalbeschaffung zu Anlagezwecken durch Aktien- oder Obligationenausgabe kommt allerdings für viele mittlere und kleinere Unternehmungen nicht in Frage. Denn wir sahen bereits, daß gerade in diesen Industrien noch heute vielfach die Privatunternehmung vorherrscht. Oft aber ist eine Expansion des Unternehmens, eine Erweiterung der Anlagen, Neuanschaffung von Maschinen usw., kurz eine Produktionsausdehnung nur im Wege der Umwandlung in die Gesellschaftsform, vor allem in die Form der Aktiengesellschaft möglich. Denn, wie gezeigt, ist der Anreiz für die Banken zur Kredithergabe bei einem Unternehmen in Aktiengesellschaftsform naturgemäß größer als bei einem Privatunternehmen, ja, die Versorgung mit effekten-

mäßigem Anlagekredit knüpfte sich meist als unerläßliche Bedingung an das Vorhandensein einer Kapitalgesellschaft, vor allem einer Aktiengesellschaft. Es ergibt sich demnach, daß für ein Privatunternehmen die Beschaffung von Anlagekapital in Effektenform nahezu ausgeschlossen ist. Sofern ein Privatunternehmer nicht mit eigenem Kapital die angedeuteten Produktionserweiterungen vorzunehmen imstande ist, bleiben ihm nur die folgenden Wege offen:

a) Uebergang zur Gesellschaftsform;
b) Aufnahme eines kapitalkräftigen Sozius;
c) Benutzung des ihm zur Verfügung stehenden Bankkredites, allerdings entgegen der Natur dieses Kredites, der lediglich zu Betriebszwecken gegeben wurde, zu mehr oder minder langfristigen Anlagen.

So oft nun auch diese letztere Art der Verwendung in Praxi vorkommt und so oft man sie als Notbehelf in Ermangelung anderer, dem betreffenden Unternehmer nicht zugänglich gewesener Arten der Kapitalbeschaffung wird verstehen können, so nachdrücklich muß doch immer wieder betont werden, daß diese Verwendung des Kredites zweckwidersprechend ist. In Zeiten flüssigen Geldstandes wird sich diese fehlerhafte Verwendung weniger fühlbar machen, bei Geldteuerung jedoch zeigen sich die Schattenseiten: die Banken müssen zu Kreditkündigungen und Restriktionen schreiten. Es wird dann oft schwierig sein, die in dauernden Anlagen investierten Gelder flüssig zu machen, ein Uebelstand, der mit Verschlechterung der Liquidität der Banken oder, sofern diese bei der Einschränkung der Kredite rigoros vorgehen, mit dem Zusammenbruche manchen Unternehmens bezahlt werden muß [16]).

Bei der Beschaffung von industriellem Anlagekapital ist zu scheiden zwischen der Emission von Aktien und der von Obligationen. Die letztere Art ist deswegen für die Kreditversorgung der mittleren Industrien von Bedeutung, weil der Kredit im Wege der Obligationenemission nicht allein auf die Aktiengesellschaft beschränkt bleibt, sondern auch anderen Unternehmungsformen — wenn auch nur in beschränktem Maße zugänglich ist. Zur Orientierung geben wir eine Uebersicht über die Schuldverschreibungen der deutschen Aktiengesellschaften und sonstiger privatrechtlicher Schuldner (exkl. Hypoth.-Bk. u. a. privatr. Bodenkred.-Institute) für das Deutsche Reich, Stand vom 31. Dezember 1910 [17]).

Der Gesamtumlauf der Schuldverschreibungen betrug 3 964 027 000 Mark. Davon waren:

586 166 000 M. 14,8 % des Gesamtumlaufs Inhaber-Obligationen
3 377 861 000 „ = 85,2 % „ „ Namens- „
(auf Namen eines Bankhauses usw.) und durch Indossament übertragbar.

(in Preußen waren von 2 598 281 000 M. Obligationen nur 34 392 000 M. = 1,3% Inhaber-Obl.)

Vom Gesamtumlaufe waren an deutschen Börsen zugelassen 70,92 %
„ „ „ hypothekarisch eingetragen 51,7 %

Den Anteil der verschiedenen Unternehmungsformen an der Kapitalbeschaffung durch Schuldverschreibungen zeigt die folgende Tabelle (31. XII. 1910):

Arten der Aussteller	Zahl der Aussteller		Umlauf der Schuldverschreibungen	
	überhaupt	in % aller Aussteller	überhaupt in 1000 M.	in % des Gesamtumlaufs
I. Akt.-Ges. einschl. Komm.-Ges. auf Aktien	1576	78,1	3 261 531	82,3
II. Kolonial-Gesellschaften . . .	2	0,1	10 150	0,3
III. Ges. mit beschr. Haftung . .	127	6,3	193 562	4,9
IV. Bergbauliche Gewerkschaften .	136	6,8	361 227	9,1
V. Genossenschaften	31	1,5	16 069	0,4
VI. Sonstige juristische Personen .	44	2,2	34 879	0,9
VII. Vereine	37	1,8	3 998	0,1
VIII. Einzelfirmen, offene Handelsgesellschaften usw.	50	2,5	73 321	1,8
IX. Sonstige Aussteller	14	0,7	9 290	0,2
zusammen	2017	100,0	3 964 027	100,0

Einen Ueberblick über die Verteilung der Aussteller auf einzelne **Gewerbegruppen** geben folgende Zahlen:

Gewerbegruppen	Zahl der Aussteller		Umlauf der Schuldverschreibungen	
	überhaupt	in % aller Aussteller	überhaupt in 1000 M.	in % des Gesamtbetrages
Bergbau- und Hüttenbetrieb . . .	290	14,4	1 066 472	26,9
Elektrotechnische Industrie	18	0,9	234 676	5,9
Gas-, Wasser- u. Elektrizitäts-Werke	122	6,0	325 158	8,2
Textilindustrie	153	7,6	156 985	4,0
Brauerei, Mälzerei	320	15,9	193 144	4,9
Voll-, Klein- und Straßenbahnen .	109	5,4	477 499	12,0
Fluß-, Küsten- und Seeschiffahrt . .	40	2,0	207 781	5,2
Sonstige Unternehmungen	965	47,8	1 302 312	32,9
zusammen	2017	100,0	3 964 027	100,0

Aus den Ziffern der ersten Tabelle geht deutlich hervor, daß die Aktiengesellschaft als Ausstelier von Obligationen den Löwenanteil (78% der Gesamtzahl der Aussteller, 82,3% des Gesamtumlaufs) einnimmt *). Die anderen als Unter-

*) Die zweite Tabelle gibt kein sehr klares Bild über den Anteil der verschiedenen Industrien, schon deswegen nicht, weil eine Spezifikation der „Sonstigen Unternehmungen" fehlt. Wir werden darunter Chemische Industrie, Maschinenindustrie u. a. m. zu suchen haben.

nehmungsformen für die Verfeinerungsindustrie eventuell in Frage kommenden Arten:

III. G. m. b. H.
VI. Sonst. jurist. Personen
VIII. Einzelfirmen usw.
IX. Sonstige Aussteller

ergeben zusammen erst 11,7 % der Gesamtzahl der Aussteller 7,8 % des Gesamtumlaufes.

Diese Unternehmungsformen erlangen also — von wenigen Ausnahmen abgesehen — nur in sehr geringem Umfange Anlagekredit auf dem Wege der Obligation.

Diesen Kredit auch der mittleren und kleinen Privatunternehmung usw. zugängig zu machen, bezwecken aber die Reformvorschläge **Hecht's,** auf die wir gleich einzugehen haben, vorher ist jedoch noch einiges über das Verhältnis von Kapitalbeschaffung im Wege der Aktienemission und solcher durch Obligationenausgabe zu sagen.

Ein beiden Arten gemeinsames Moment haben wir bereits früher erwähnt: Es handelt sich vielfach sowohl bei Erhöhung des Aktienkapitals durch Ausgabe „junger" Aktien, bei Emission von „Vorzugsaktien"[18]), sowie bei Obligationenausgabe keineswegs immer um neue Kredite, nicht selten vielmehr um Liquidisierung etwaiger seitens der betreffenden Unternehmung kontrahierter Bankschulden, die von dem Kreditinstitut in Effektenform gegossen werden.

Bestimmte Normen für diesen effektenmäßigen Kredit aufzustellen, insbesondere zu sagen, wann eine Erhöhung des Aktienkapitals Platz greifen, wann zur Obligationenausgabe geschritten werden soll, dürfte kaum angehen. Rießer[19]) und Jeidels[20]) meinen, daß im allgemeinen Aktienausgabe zur Beschaffung von dauernden Anlagen, die Ausgabe von Obligationen, die nach gewisser Zeit wieder amortisiert werden, zur Beschaffung der Mittel für längere, sich jedoch nach einiger Zeit erledigende Anlagen gewählt werde. Eine Belastung des Unternehmens mit festen Zinsen findet im Gegensatz zur Aktienemission bei der Obligationenausgabe statt, ein Grund zur Vorsicht bei dieser Art der Kapitalbeschaffung. Ein anderes Moment, das in Betracht kommt, ist, daß durch Aktienausgabe leicht eine Machtverschiebung im Aufsichtsrat der Unternehmung eintreten, also ein direkter Einfluß auf die Leitung ausgeübt werden kann, eine Gefahr, die bei Obligationenausgabe nicht zu befürchten ist, da ja die Obligationäre lediglich Darlehensgeber sind und keinerlei Unternehmerrechte besitzen. So werden also für die Bevorzugung einer Kapitalbeschaffung im Wege der Aktienausgabe die Interessen derjenigen maßgebend sein, die auf die Generalversammlungsbeschlüsse wesentlichen Einfluß auszuüben vermögen[21]).

Wie man sieht, sind dies nur ganz allgemeine Grundsätze, die gewiß theoretisch richtig sein mögen, in der Praxis jedoch kaum Bedeutung haben. Ist doch in diesen Fragen jedes Verallgemeinern unzweckmäßig, und nur Individualisieren, Betrachtung des konkreten Einzelfalles, d. h. Berücksichtigung der Art der Industrie und der Unternehmung das allein Richtige. Unter diesem Gesichtspunkte muß auch die Kontroverse zwischen

Herz[22]) und Mayr[23]) betrachtet werden. Wenn Herz behauptet, daß Obligationen weniger den Charakter einer Kreditinanspruchnahme haben, als vielmehr eher zu Betriebszwecken, insbesondere für Lohnzahlungen, bestimmt seien, daß ferner gut fundierte Unternehmungen mit großer Arbeiterzahl weniger häufig zur Ausgabe von Obligationen schreiten werden, als Aktiengesellschaften mit geringem Grundkapital und entsprechender Arbeiterzahl, so ist dagegen folgendes zu sagen:

Selbstverständlich ist die Ausgabe von Obligationen immer und unter allen Umständen eine Inanspruchnahme von Kredit, gleichgültig, ob die erlangten Mittel zu Betriebszwecken, für Zahlungen oder zu dauernden Investitionen Verwendung finden. Es ist unverständlich, diesen Kreditcharakter leugnen zu wollen. Daß aber eine Obligationenemission zur Beschaffung von Betriebsmitteln dienen sollte, ist praktisch kaum denkbar, ist dies doch gerade eine Funktion nicht des effektenmäßigen, sondern des „eigentlichen Bankkredites" (Kontokorrent-, Akzeptkredit usw.), und wenn eine Obligationenemission oft nichts anderes darstellt, als die Liquidisierung derartiger bankmäßiger Kredite, so zeigt das eben, daß ein seiner Natur nach kurzfristiger, wohl auch nach der Absicht von Kreditnehmer und -geber als Betriebskredit gewährter resp. aufgenommener Kredit zu längeren Anlagen benutzt wurde, daß seine Rückzahlung Schwierigkeiten machte, und daß nun die Bank auf diese Weise ihr Engagement abzustoßen suchte. — Der umgekehrte Fall, daß ein Anlagekredit zu Betriebszwecken verwendet wird, ist wirtschaftlich verfehlt und auch praktisch kaum denkbar[24]). „Obligationenausgabe zur Erlangung von flüssigen Barmitteln für Lohnzahlungen, ist ein volkswirtschaftliches Unding oder eine Notgeburt, die meist den Anfang vom Ende bedeutet" (Mayr). Auch die Behauptung Herz', daß Aktiengesellschaften mit geringerem Grundkapital häufiger Obligationenanleihen aufnehmen müßten, als alte besser fundierte Unternehmungen, weist Mayr als falsch zurück und behauptet, daß das Gegenteil der Fall sei. Diese Behauptung jedoch scheint uns ebensowenig begründet, wie die Gegenbehauptung Herz'. Es muß immer wieder betont werden, daß es verfehlt ist, einheitliche Grundsätze in diesen Fragen aufzustellen. Infolgedessen können wir auch von einem weiteren Eingehen auf die allgemeinen Gesichtspunkte, die Mayr als beachtenswert bei Obligationsausgabe anführt (Bestimmung des günstigsten Zeitpunkts für die Emission, Status des Unternehmens usw.) absehen, um so mehr als ja der effektenmäßige Kredit für unser spezielles Untersuchungsgebiet, für eine große Anzahl von Unternehmungen der Verfeinerungsindustrie — wie gezeigt — nicht oder nur in sehr geringem Maße in Betracht kommt.

An diesen Punkt knüpfen die Reformvorschläge auf dem Gebiete des industriellen Anlagekredites an. Ihr Hauptzweck ist, gerade jenen mittleren und kleinen Unternehmungen den Anlagekredit zugänglich zu machen.

Wir wollen im folgenden über die Reformvorschläge Hecht's und Sontag's kurz referieren, die dagegen in der Literatur erhobenen Einwendungen möglichst bis in die neueste

Zeit verfolgen und dann versuchen, zu den Vorschlägen und Einwänden zugleich selbst kritisch Stellung zu nehmen.

Hecht und Sontag stimmen darin vollkommen überein, daß unsere heutige Organisation des industriellen Anlagekredites, obwohl das Kreditwesen in den letzten Jahrzehnten große Fortschritte gemacht habe, starke Mängel aufweise, Mängel, die, wie besonders Hecht immer betont, vor allem auf einer allzu schematischen Handhabung der Kreditgewährung beruhen, auf einer Verwechselung von Anlage- und Betriebskredit, und zwar so, daß fehlerhaft letzterer gegeben worden sei, wo ersterer am Platz gewesen wäre. Es wird ferner bemängelt, daß Unternehmungen, die kreditbedürftig sind, vernachlässigt werden, hingegen solchen, bei denen ein Bedürfnis nach Kredit kaum vorhanden ist, dieser Kredit von den Banken geradezu aufgedrängt und „nachgeworfen" wird. Beide Schriftsteller gehen davon aus, daß unbedingt ein Bedürfnis nach Anlagekredit in der Industrie herrscht, daß dies Bedürfnis aber von den bestehenden Kreditorganisationen nicht, oder wenigstens nicht ausreichend befriedigt wird. Ihr Ziel jedoch, die Befriedigung dieses Bedürfnisses, suchen Hecht und Sontag auf voneinander abweichenden Wegen zu erreichen. Während Hecht[25]) durch Schaffung eines Zentralinstitutes für Obligationenausgabe eine neue Form resp. einen Ausbau der bisher üblichen Art dieser effektenmäßigen Kreditbeschaffung erreichen will, strebt Sontag eine Versorgung mit industriellem Anlagekredit auf dem Wege hypothekarischer Beleihung an, sein Plan ist: die Gründung einer „Industrie-Hypothekenbank"[26]).

Hecht geht davon aus, daß der industrielle Kredit eine sachgemäße Organisation bisher nicht erfahren habe, d. h. eine Organisation, die sich seiner Eigenart und den Bedürfnissen vollkommen anschmiegt, ein Uebelstand, dem Hecht einen Teil der Schuld an den letzten wirtschaftlichen Störungen zuschreibt. Der landwirtschaftliche Kredit dagegen weist eine derartige Organisation auf. Auch der Handelskredit ist den Eigenarten dieses Wirtschaftszweiges so, wie er heute organisiert ist, vollkommen angepaßt. Fehlerhafterweise ist der industrielle Kredit bisher als ein „Appendix" des Handelskredites behandelt worden. Der enorme Aufschwung der Industrie verlangt jedoch gebieterisch eine selbständige Organisation des industriellen Kredites. Die bisherige Organisation, soweit man überhaupt von einer solchen sprechen kann, behandelt den industriellen Kredit vollkommen nach dem Schema des Handelskredits. Vielfach sind Fehler in der Kreditbemessung gemacht worden. Die hypothekarische Beleihung muß nach dem Aufkommen des Hypothekenbankgesetzes als ausgeschlossen erscheinen. Die Banken gewähren, zumal in geldflüssigen Zeiten, in Form des kurzfristigen faktisch langfristigen Kredit. Bei einem Konjunkturumschlag drohen dann Restriktionen, die vernachlässigte Unterscheidung von kurz- und langfristigem Kredit rächt sich.

Die natürlichste Ausdrucksform industriellen Anlagekredites sind die Obligationen.

Diese beste Kreditform kommt den größten industriellen Unternehmungen zugute. Der Minimalbetrag für Börsenzulassung, eine Million (resp. $^1/_2$ Million), bedeutet vielfach „eine gewisse Prämiierung höherer Verschuldung". Kleinere Unternehmungen, die einen so hohen Betrag in ihren Obligationenemissionen nicht erreichen, sind auf die lokalen Bankinstitute angewiesen, die diese Effekten ohne Börsennotiz in den lokalen Kreisen zu plazieren suchen, was oft mit großen Schwierigkeiten verbunden ist. Oder aber es muß solchen Unternehmungen dieser Kredit versagt bleiben.

Ein Zentralinstitut, wie es Hecht will, könnte diesem Uebelstande abhelfen, indem es mehrere dieser kleinen Anleihebeträge übernimmt und seinerseits auf Grund dessen eine Gesamtobligationenanleihe ausgibt, die dann börsenfähig wird. — Das Institut trägt also den Charakter einer „Trustgesellschaft". — Damit ist aber seine Aufgabe noch nicht erfüllt. Es soll auch Obligationen direkt unter seiner Haftung und seinem Indossament ausgeben können. Die Obligationen sind „Namensobligationen", sie lauten auf den Namen des Zentralinstitutes. Es ist eine Amortisation von 7—8% vorgesehen; weitgehende Publizität soll dem Institut Vertrauen erwerben, ein relativ hoher Zinsfuß und eine verhältnismäßig kurze Umlaufszeit den Obligationen Beliebtheit beim Publikum sichern. Die „Publizität" ist um so eher gegeben, als, wie Hecht voraussetzt, in erster Linie Unternehmungen in Aktiengesellschaftsform in Frage kämen, bei denen die Tatsache einer Anleiheaufnahme nicht der Geheimhaltung bedürfe, vielmehr aus Geschäftsberichten usw. ohnehin ersichtlich sei. (Hierauf werden wir unten noch einzugehen haben.)

Die Provinzbanken, die industriellen Anlagekredit nicht gewähren können oder wollen, werden, wie Hecht meint, in dem Institut keine Konkurrenz sehen; sie werden vielmehr gegen Gewährung billiger Entschädigung zwischen ihm und ihrer Kundschaft vermitteln und für eine Plazierung der Obligationen sorgen.

Ueber das Verhältnis von Obligationenkapital zu Aktienkapital sagt Hecht, daß, soweit das Institut eigene Obligationen ausgibt, das übliche Verhältnis von 1 : 20 oder 1 : 15 in Betracht kommt. Die Tätigkeit des geplanten Instituts soll sich zunächst auf bestimmte Teile des Reiches mit eingesessener Industrie erstrecken. Besonders wird immer wieder betont, daß durch das Zentralinstitut ein großer Teil deutschen Kapitals, der jetzt ins Ausland wandert, heimischen kapitalbedürftigen Industrien zugute kommen wird, daß ferner die Neuorganisation auch dem industriellen Kredit die äußerst segensreiche Institution der Annuität bringen wird, wie sie jetzt nur beim landwirtschaftlichen und einem Teile des städtischen Immobiliarkredits besteht.

Naturgemäß soll bei der Eigenart der Industrie, deren Beweglichkeit (Veränderungen der Technik usw.), eine raschere Tilgung der langfristigen Kredite stattfinden, als bei der in ihrem Betriebe viel stabileren Landwirtschaft. Als Tilgungsfrist ist — je nach der Eigenart der Industrie — ein Zeitraum

von 10 bis 20 Jahren vorgesehen. Was die Berücksichtigung einzelner Industrien angeht, so soll sich das Zentralinstitut nicht spezialisieren, es soll vielmehr verschiedene Industriezweige berücksichtigen, was auch den Vorteil der Risikoverteilung hat. Es sollen ferner nur bereits bestehende und „nachweisbar rentable" (?!) Unternehmungen Berücksichtigung finden. Dem Gründungsgeschäft soll das Institut fernbleiben. Besonderes Gewicht wird auf die Ausgestaltung der Technik der Kreditgewährung gelegt, auf Schaffung eines kommerziell und technisch vollendeten Prüfungsapparates. Für die technische Prüfung sind vor allem die Fachverbände heranzuziehen. Für die Fundierung des Kredits sind sowohl sachliche wie persönliche Momente zu berücksichtigen, Personal- und Realkredit laufen hier ineinander. Außer der sachlichen Fundierung legt Hecht auch Wert auf die nach seiner Ansicht durchaus möglichen Personalgarantien und exemplifiziert hierbei besonders auf ein Unternehmen in **Aktiengesellschaftsform**, bei dem Aufsichtsmitglieder eventuell für eine Obligationenanleihe Haftung zu übernehmen bereit sind. Die geschilderten Garantien werden es dann mit sich bringen, daß man von der noch vielfach herrschenden Meinung, der gewerbliche Kredit berge eine besondere Gefahr in sich, abkommen wird, daß er vielmehr ebensolche Sicherheiten, wenn nicht größere, wie der Handelskredit und der Bodenkredit bieten wird. Ueberhaupt dringt bei Hecht immer wieder der Hinweis auf den vorzüglich organisierten Immobiliarkredit durch. Ueber die Aussichten, die ein solches Zentralinstitut in bezug auf Rentabilität haben werde, sagt Hecht: „Ein Kreditinstitut, das einem wirklichen Verkehrsbedürfnis entgegenkommt, rentiert sich immer, und doch verbilligt ein solches Institut auch gleichzeitig den Kredit für den Kreditnehmer." — Auch die Aussichten für den Absatz der Obligationen werden sehr günstig beurteilt: Es werde ein solides, pfandbriefähnliches Papier geschaffen, das durch hohe Verzinsung usw. Anreiz für den Kapitalisten haben werde und einem „Bedürfnis auf dem Kapitalmarkt" entspreche.

Hiermit dürften im wesentlichen die Ansichten Hecht's wiedergegeben sein. Sie sind in der Literatur nicht unwidersprochen geblieben. Wir möchten zunächst auf die Einwände Sontag's und im Zusammenhang damit auf dessen eigene Reformvorschläge eingehen.

Entgegen der Meinung Hecht's, welcher glaubt, den Plan einer gewerblichen Hypothekenbank von vornherein ausschließen zu müssen, da gewerbliche Beleihungen nach seiner Ansicht gemäß dem Wortlaut des Hypothekenbankgesetzes und nach den in der Praxis üblichen Anschauungen überhaupt nicht oder nur in äußerst beschränktem Maße möglich seien, sucht Sontag den Nachweis zu erbringen, daß gesetzliche Bedenken tatsächlich nicht bestehen, daß vielmehr die in der Praxis herrschenden Ansichten irrig seien, und daß auch den Ausführungen Hecht's ein derartiger Rechtsirrtum, der vor allem auf einer unrichtigen Auslegung des § 12 des Hypothekenbankgesetzes beruhe, unterlaufen sei. Wenn aber von Gesetzeswegen keine Schwierigkeiten bestehen, so verdient nach Sontag's

Meinung sein Plan, die Gründung einer Industriehypothekenbank vor dem Hecht'schen Projekt den Vorzug.

Mit Recht weist Sontag[27]) auf die Umgehung der in § 795 BGB. vorgeschriebenen staatlichen Genehmigung für Inhaberobligationen hin, die bei den von Hecht vorgesehenen, mit Blankoindossament ausgestatteten Schuldverschreibungen des Zentralinstitutes erfolgt, ein Umstand, der Mißtrauen erregen muß. Auch das ist Sontag zuzugeben, daß die Schuldverschreibungen einer der Staatsaufsicht und strengen gesetzlichen Bindungen unterliegenden Hypothekenbank für die Kapitalsanlage eine ungleich größere Sicherheit bieten, als die bisher umlaufenden und die von Hecht geplanten Obligationen, daß ferner solche Kautelen äußerst erwünscht sind für ein Institut, welches ein Risiko, das bisher der Kreditgeber allein zu tragen hatte, abwälzen will[28]).

Die Normen für derartige Sicherstellung der Hypothekenbankpfandbriefe gibt § 6 des Hyp.-Bk.-Ges., welcher bestimmt, daß der Gesamtbetrag der im Umlaufe befindlichen Hypothekenpfandbriefe in Höhe des Nennwertes jederzeit durch Hypotheken von mindestens gleicher Höhe und mindestens gleichem Zinsertrage gedeckt sein muß, ferner § 7, wonach die Banken Hypothekenpfandbriefe nur bis zum 15fachen Betrage des eingezahlten Grundkapitals und des ausschließlich zur Deckung einer Unterbilanz oder zur Sicherung der Pfandbriefgläubiger bestimmten Reservefonds ausgeben dürfen[29]).

Steht man auf dem Stundpunkt, daß der Plan einer Industriehypothekenbank, wie sie Sontag dem Kreditbedürfnis für angemessen hält, praktisch zu verwirklichen ist, so muß man zugeben, daß die Form der Hypothekenbank allerdings große Vorzüge gegenüber dem Hecht'schen Projekt hat.

Denn mag auch das Hecht'sche Institut auf größtmögliche Solidität bedacht sein, mag es sich aus eigenem Antriebe ähnlichen beschränkenden Sicherheitsmaßregeln, wie sie für eine Hypothekenbank gesetzlich normiert sind, unterwerfen, so darf man doch nicht den Unterschied zwischen derartigen freiwilligen und den gesetzlich erzwungenen Kautelen außer Acht lassen. Eine andere Frage ist es natürlich, ob dem Projekt einer Industriekreditbank nach Sontag nicht nahezu unüberwindliche Schwierigkeiten praktisch hindernd entgegentreten werden, ob insbesondere die für eine derartige Bank erforderliche staatliche Genehmigung zu erlangen sein wird. Wir glauben, daß die praktischen Bedenken von Sontag nicht in genügendem Maße in Betracht gezogen worden sind; er teilt in bezug auf Verwirklichung seines Projektes durchaus den Optimismus Hecht's, daß ein den Verkehrsbedürfnissen entsprechendes Institut sich unbedingt rentieren müsse.

Als einen weiteren Vorzug seines Planes vor dem Hecht's verweist Sontag auf die klare Rechtsform, die er seiner Bank geben will, die Form der Aktiengesellschaft. Hecht jedoch äußert sich über die Rechtsform seines Instituts nicht so klar. Es ist anzunehmen, daß er eine Aktiengesellschaft oder allenfalls eine G. m. b. H. im Auge gehabt hat. Wirtschaftlich dachte Hecht seinem Institut den Charakter einer „Trustgesellschaft"

zu geben oder, deutlicher ausgedrückt, den Charakter einer Finanzierungsgesellschaft, also eines Instituts, das eigene Effekten auf Grund von Forderungen ausgibt, die es durch ausgeliehenes langfristiges (Anlage-) Kapital erworben hat. Es besteht also zwischen einem derartigen Institut und einer Hypothekenbank kein prinzipieller Unterschied, nur ist eben, was sehr zu beachten ist, die Sicherheit und die Qualität der von einem solchen Institut emittierten Effekten resp. Forderungen im allgemeinen weit geringer, als bei einer Hypothekenbank. An eine Trustgesellschaft nach amerikanischem Muster dürfte Hecht nicht gedacht haben. Denn er will ja die Selbständigkeit der Unternehmungen, deren Kreditbedarf sein Institut decken oder deren Obligationen es übernehmen soll, unbedingt gewahrt wissen. Unklar bleibt bei Hecht ferner ein Moment von wesentlicher Bedeutung, die hypothekarische Sicherheit der Obligationen eines Zentralinstituts. Hecht will „die hypothekarische Sicherheit, soweit das industrielle Etablissement sie bieten kann, im vollen Umfang in Betracht ziehen.“ [30]) Eine Kollision mit dem Hypothekenbankgesetz ist, wie Hecht behauptet, hierbei nicht gegeben.

Sontag bemerkt dazu, daß es zweifelhaft bleibe, ob das Hecht'sche Institut sich eine Hypothek an dem betreffenden Unternehmen bestellen lassen wolle, ob an erster Stelle usw. Was die Behauptung Hecht's angeht, daß bei Inbetrachtziehung der hypothekarischen Sicherheit oder, wie Hecht deutlicher zu interpretieren ist, bei „Ausgabe von Schuldverschreibungen mit hypothekarischer Sicherheit“, eine Kollision mit dem Hypothekenbankgesetz nicht vorliege, so läßt sich — soweit das Zentralinstitut eigene Schuldverschreibungen ausgibt — dagegen folgendes einwenden: Nach § 1 des Hypothekenbankgesetzes vom 13. Juli 1899 ist ein Unternehmen, das darauf „gerichtet“ ist, Grundstücke hypothekarisch zu beleihen und auf Grund der Hypotheken Schuldverschreibungen auszugeben, eine Hypothekenbank, als solche also konzessionsbedürftig und den einengenden Vorschriften des Hypothekenbankgesetzes, der Staatsaufsicht usw. unterworfen. Derartige Schuldverschreibungen würden aber die Obligationen des Hecht'schen Instituts bei sinngemäßer Interpretation des § 1 Hyp.-Bk.-Ges. sein [31]).

Bei einem anderen Fall der Kreation von Obligationen mit hypothekarischer Sicherheit käme allerdings eine Kollision mit dem Hypothekenbankgesetz nicht in Frage, sobald nämlich das Zentralinstitut keine eigenen Schuldverschreibungen emittiert, sondern lediglich die von den betreffenden Unternehmungen selbst an Order des Instituts gestellten Obligationen mit seinem Indossament versehen, weiterbegibt. Damit ist aber die Möglichkeit der Zusammenfassung mehrerer, von verschiedenen Unternehmungen ausgegebener kleinerer Anleihen zu einer Gesamtanleihe seitens des Zentralinstituts ausgeschlossen. Denn die Obligationen sind ja von verschiedenen Schuldnern ausgestellt und nur vom Institut indossiert. Nur bei nicht hypothekarisch sichergestellten Obligationen ist die Ausgabe einer Gesamtanleihe auf Grund übernommener kleinerer Einzelanleihen seitens des Zentralinstituts möglich. Es ist jedoch hier-

bei zu beachten, daß beim Konkurse eines dieser industriellen Unternehmen die Forderungen aus diesen Schuldverschreibungen den übrigen, nicht bevorrechtigten Forderungen an dieses Unternehmen gleichstehen, was natürlich die Qualität der Obligationen in den Augen des Publikums herabsetzen muß [32]).

Hieraus ergeben sich aber nicht unwesentliche Einwände gegen das Hecht'sche Projekt. Der Umstand nämlich, daß, wie aus dem Gesagten hervorgeht, bei hypothekarisch sichergestellten Obligationen eine Zusammenfassung mehrerer kleinerer Anleihen zu einer Gesamtanleihe - resp. die Ausgabe eines größeren Anleihebetrages seitens des Zentralinstituts auf Grund mehrerer solcher kleinen Anleihen — zum Zwecke der Erlangung der Börsenfähigkeit unmöglich erscheinen muß, ergibt folgende, gerade für die speziellen Zwecke unserer Untersuchung höchst bedeutsamen Konsequenzen: Die Versorgung mittlerer und kleinerer Industrien mit Anlagekredit auf dem Wege der Kapitalbeschaffung durch Obligationenausgabe, gerade ein Hauptzweck des Hecht'schen Instituts, erscheint uns nach den obigen Ausführungen wenn nicht für ausgeschlossen, so doch wenigstens für **äußerst fraglich,** sofern hypothekarisch sichergestellte Obligationen in Frage kommen. Bei nicht hypothekarisch sichergestellten Obligationen sind wir (entgegen Rießer) allerdings der Ansicht, daß eine Berücksichtigung der mittleren und kleinen Industrien wohl denkbar ist. Ob aber solche Obligationen dem Bedürfnis nach einem eine solide und durchaus sichere Kapitalsanlage gewährleistenden Wertpapier entsprechen, muß bezweifelt werden. An Effekten, die eine Realsicherheit nicht gewähren, deren innerer Wert sich nahezu jeder Beurteilung entzieht, ist doch wirklich kein Mangel, sie zu vermehren kein Anlaß gegeben.

Daß in der Tat ein beträchtlicher Teil der in Umlauf befindlichen Industrieobligationen der hypothekarischen Deckung entbehrt, läßt sich ziffernmäßig erweisen [33]). In Deutschland laufen ca. 4 Milliarden Industrieobligationen um; an der Berliner Börse sind allein rund 2 Milliarden zugelassen, nur ca. 2050 Millionen sind jedoch hypothekarisch gedeckt, d. h. 51,7% des Gesamtbetrages. In Berlin übrigens sieht man besonders häufig von einer hypothekarischen Eintragung ab (nur 22,4% haben hier hypothekarische Sicherstellung). Bei einem Vergleich dieser „ungedeckten" Kredite mit einer anderen Art von ungedecktem Kredit, dem Blankokredit, ergibt sich, daß im allgemeinen die Blankokredite (die übrigens ebenso sicher, wenn nicht sicherer, als die „gedeckten" Kredite sein können, da eine Bank eben nur in ganz einwandfreien Fällen einen Blankokredit hergeben wird), durchschnittlich **ca. 25%** der gesamten Debitoren ausmachen, während, wie gezeigt, die nicht hypothekarisch gesicherten Obligationenkredite etwa **50%** dieser Kreditform betragen [34]).

Gelegentlich der Beratung des Oesterreichischen Gesetzes über Ausgabe fundierter Bankschuldverschreibungen ist die Forderung aufgestellt worden, daß langfristige Kredite nur gegen hypothekarische Sicherheit gegeben werden sollten. Man hat ja auch bisher in Deutschland das Projekt der Gebrüder Pereire stets verurteilt, dabei aber übersehen, daß die in den 50er Jahren geplanten Crédit-Mobilier-Obligationen noch besser fundiert waren, als ein großer Teil unserer

heutigen, hypothekarisch nicht gesicherten Obligationen, hatten sie doch außer dem Anspruch auf Befriedigung aus den industriellen Anlagen noch Ansprüche gegen die emittierende Bank. Die modernen Industrieobligationen sind meist Namensobligationen, auf Namen des Emissionshauses gestellt, dieses aber lehnt ausdrücklich jede Haftung aus dem Indossament ab. Somit fehlt also einem großen Teile der modernen, nicht hypothekarisch gesicherten Obligationen eine Sicherheit, die sogar die soviel verurteilten Crédit-Mobilier-Obligationen hatten.

An dieser Stelle möchten wir auch noch kurz auf das Verhältnis von Inhaber- und Namensobligationen eingehen. Die moderne Praxis der Obligationenemission läuft wirtschaftlich darauf hinaus, den Unterschied zwischen Inhaber- und Namensobligationen vollkommen zu verwischen[35]).

Seit Jahren dürfte kaum eine Obligationenanleihe ausgegeben worden sein, für die man die laut § 795 BGB. erforderliche staatliche Genehmigung nachgesucht hätte, obwohl diese Obligationen durchaus den Charakter von Inhaberpapieren unter der Form von Namenspapieren haben. Es wird dies durch das Blankoindossament erreicht. Daraus, daß solche Obligationen meist auf den Namen einer Bank gestellt sind, ergibt sich leicht die Gefahr, daß der Erwerber dieses Papieres nicht sowohl — wie bei einem Inhaberpapier — auf den Namen bzw. die Bonität des Ausstellers des Effektes seine Aufmerksamkeit richtet, als vielmehr auf den ersten Erwerber, dessen Name ja auf dem Wertpapier verzeichnet ist. Dies wird aber in der Mehrzahl der Fälle ein Bankhaus sein, so daß der Erwerber eine Garantie für die Güte des Papieres in diesem Moment erblicken wird, ohne sich jedoch darüber klar zu sein, das die betreffende Bank weder aus ihrem Indossament noch aus den Schuldverschreibungen selbst irgendwie haftet.

Ein anderer Uebelstand speziell auf dem Gebiete der Namensobligationen, der allerdings mehr äußerlicher Art, jedoch auch von Bedeutung ist, ist folgender[36]):

Laut Reichsgerichtsentscheidung vom 9. November 1910 sind nämlich an Order gestellte Obligationen (nicht jedoch Inhaberpapiere) rechtsungültig, wenn sie nicht die handschriftliche Namensunterschrift des Schuldners tragen. Betrachtet man daraufhin Schuldverschreibungen, so zeigt sich, daß die Mehrzahl mit Faksimile-Unterschrift versehen, also eigentlich nicht rechtsgültig ist. Hieraus resultiert für die Obligationsbesitzer die Gefahr, ihr Geld zu verlieren. Verweigert nämlich der Schuldner die Zahlung, so hätten die Gläubiger die „Klage wegen ungerechtfertigter Bereicherung" anzustrengen und nachzuweisen, daß der Schuldner den Gegenwert empfangen habe. Wenn aber der Schuldner die Papiere betrüglich oder vielleicht in Erwartung von Eingängen, die dann ausgeblieben sind, ausgegeben hatte, so ergeben sich Schwierigkeiten, und es besteht für die Obligationäre die erwähnte Gefahr.

Wir glaubten auf diese Details, die nicht unmittelbar in unser engeres Untersuchungsgebiet gehören, etwas ausführlicher, als vielleicht nötig erscheinen könnte, eingehen und einige der augenfälligsten Uebelstände hervorheben zu sollen, die den Namensobligationen oder „Quasi-Inhaber-Obligationen", wie man sie nicht mit Unrecht bezeichnet hat, anhaften. Denn wir meinen in diesen Uebelständen ein nicht unwesentliches Argument gegen die Hecht'schen Pläne zu sehen, im besonderen seinen sehr optimistischen Ansichten bezüglich

der Sicherheit, Güte und Absatzfähigkeit der Obligationen seines Zentralinstituts gegenüber.

Abgesehen von den gekennzeichneten Mißständen, welche speziell dieser Gattung von Obligationen anhaften, begegnen wir auf Schritt und Tritt Klagen über Mängel, die unserem modernen Obligationenwesen generell eigen sind. Man behauptet, das Sparkapital werde gerade auf dem Wege der Obligation in allzu starker Masse den großen Aktienunternehmungen zugeführt, zumal die Banken vermöge ihres ausgedehnten Netzes von Filialen und Depositenkassen solche Investitionen sehr förderten. Besonders Lansburgh[37]) wirft verschiedentlich den Banken vor, daß sie die Depositengelder keineswegs immer Anlagen zuführten, die den Wünschen der Einleger entsprächen. Oft würden solche Kapitalien in Investitionen gedrängt, die sie ohne Dazwischentreten der Banken nicht aufgesucht haben würden, oft hätten sie dann Anlage in Staatspapieren und anderen unbedingt sicheren Werten der industriellen Anlage vorgezogen. Diese Ansicht können wir zwar nicht teilen. Denn auch durch die Banken gerade werden die kleinen und kleinsten Ersparnisse gesammelt und zu Kapitalien vereinigt, die erst in dieser Größe produktiven Zwecken zugänglich gemacht werden können, während sie ohne Vermittlung der Banken nicht nur, wie Lansburgh immer behauptet, in Staatspapieren usw. angelegt, sondern, wie man mit ebenso großer Wahrscheinlichkeit behaupten kann, thesauriert worden wären. Dies dürfte im besonderen für die kleinsten Ersparnisse, die nicht in Effektenform gegossen werden können, zutreffen. Das aber erscheint sicher, daß auf dem Kapitalmarkte weit eher ein Ueberangebot an solchen Obligationen herrscht, als ein Bedürfnis danach vorhanden ist. Wir glauben, daß sowohl Hecht wie Sontag die Aufnahmefähigkeit des Kapitalmarktes für die Effekten der geplanten Institute zu günstig beurteilt haben. Dieser Vorwurf würde allerdings für die eine weit größere Sicherheit bietenden Pfandbriefe der Sontag'schen Hypothekenbank in geringerem Grade zutreffen, als für die Hecht'schen Obligationen. Zu dem eben erwähnten äußeren Uebelstande im Obligationenwesen, der Ueberproduktion in solchen Effekten, kommt ein innerer: die stark beschränkten Rechte der Obligationäre in bezug auf Einfluß auf die Geschäftsführung. Es wird darüber Klage geführt, daß die Bestimmungen des Gesetzes „betr. die gemeinsamen Rechte der Besitzer von Schuldverschreibungen vom 4. Dezember 1899" keinen ausreichenden Schutz der Obligationäre bieten, daß neue schützende Rechtsnormen unbedingt notwendig seien[38]). Wir sind im Rahmen unserer Untersuchungen nicht in der Lage, näher hierauf einzugehen. Zweck der vorhergehenden Darlegungen war es lediglich, die Uebelstände im Obligationenwesen, soweit sie auf die Hecht'schen Vorschläge und damit auch vor allem auf die Versorgung der Mittel- und Kleinindustrie mit Anlagekredit Bezug hatten, aufzuzeigen.

Wir waren den Sontag'schen Darlegungen, soweit sie eine Kritik des Hecht'schen Projektes darstellten, gefolgt und hatten im Zusammenhang damit zugleich einige eigene Einwände gegen Hecht zu geben gesucht. Es bleibt uns noch übrig, zu den posi-

tiven Vorschlägen Sontag's einiges nachzutragen, um dann auch hierzu Stellung nehmen zu können.

An Hand der Entwicklungsgeschichte des deutschen und speziell des preußischen Grundkreditwesens, das den Verkehrsbedürfnissen entsprechend, in hervorragender Weise heute ausgebaut ist, exemplifiziert Sontag auf die Versorgung industrieller Etablissements mit industriellem Grundkredit. Um seinen Plan zu verwirklichen und die Notwendigkeit eines industriellen Grundkreditinstitutes zu zeigen, sucht Sontag folgende fünf Punkte zu beweisen:

1. Es besteht ein Bedarf der Industrie nach hypothekarischem Kredit.
2. Die große Zahl der kreditbedürftigen Unternehmungen wird der projektierten Bank ein ausreichendes Feld der Betätigung sichern.
3. Das bestehende Hypothekenbankgesetz hindert rechtlich industrielle Beleihungen und „Bepfandbriefungen" in keiner Weise.
4. Die Beleihungen können einen solchen Grad von Sicherheit erreichen, daß die bestellten Hypotheken eine geeignete Pfandbriefunterlage abgeben.
5. Diese Pfandbriefe werden eine „das wirtschaftliche Gedeihen der Bank garantierende Absatzchance an den deutschen Börsen haben".

Dadurch, daß die Hypothekenbanken in ihren Beleihungsbedingungen industrielle Grundstücke von der Beleihung ausschließen, daß ferner die Versicherungsgesellschaften nach den Grundsätzen des Aufsichtsamtes für Privatversicherung ausschließlich oder zum überwiegenden Teil gewerblichen Zwecken dienende Grundstücke nur bis zur Höhe des Bodenwertes beleihen sollen, ist vielen Unternehmungen ein geeigneter Hypothekarkredit versagt. Ihre Kapitalbeschaffung muß daher auf anderem Wege erfolgen, d. h. sie erfolgt im Wege der Obligationenemission. Dies ist aber, wie mehrfach hervorgehoben, nur den größten Unternehmungen möglich, Privatfirmen ist dieser Weg fast durchweg verschlossen. Andere Auswege sind: Sicherungshypothek, Beleihung durch ausländische Institute, die solche Beleihungsbeschränkungen wie die inländischen Hypothekenbanken nicht kennen, Benutzung von Betriebskrediten zu Anlagezwecken.

Sontag sucht dann ziffernmäßig nachzuweisen, daß die Zahl der in Deutschland vorhandenen industriellen Unternehmungen in einem Mißverhältnis zu der Zahl der an deutschen Börsen zugelassenen Industrieobligationen steht. Er kommt zu der Schätzung, daß allein unter den Großbetrieben (16 777 nach der Statistik von 1895, 29 033 nach der Zählung von 1907) heute nur ca. 3% sich auf dem Wege der Obligationen Geld zu beschaffen in der Lage sind. Denn die Zahl der an deutschen Börsen zugelassenen Industrieobligationen gibt Sontag auf 566 (1906) an. Für Berlin beträgt diese Zahl pro 1906 nach Sontag's Angaben 157, pro 1913 wird man sie auf 310 annehmen können.

Die übrigen Unternehmungen müssen also zu einem der angegebenen Aushilfsmittel greifen, insbesondere sind die mitt-

leren und kleinen Industrien auf den teuren Kontokorrentkredit angewiesen. Dieser bürdet aber oft eine unerträgliche Zinsenlast auf und ist überhaupt seinem Wesen nach ein Betriebs- und kein Anlagekredit.

Zunächst wird man einwenden müssen, daß Sontag bei seinem ziffernmäßigen Vergleich nur die an einer Börse zugelassenen Obligationen in Betracht gezogen hat. Will man aber einen Ueberblick darüber haben, wieviele Unternehmungen sich auf dem Obligationenwege Kapital beschaffen, so muß man unbedingt auch die nicht börsenfähigen Obligationen mit berücksichtigen. Denn gerade mittlere und kleinere Unternehmungen werden, sofern sie überhaupt diese Art der Kapitalbeschaffung wählen können — was allerdings, wie Sontag zuzugeben ist, nicht oft der Fall sein wird, keineswegs jedoch vollkommen ausgeschlossen ist — die zur Zulassung erforderliche Höhe des Anleihebetrages von 1 Million resp. von 500 000 Mark nicht erreichen, ein Umstand, der auch in Hecht's Projekt, wie wir sahen, eine Rolle spielt.

Außerdem scheint Sontag bei den Unternehmungen, die heute einen Anlagekredit in Obligationenform nicht in Anspruch nehmen oder nicht in Anspruch nehmen können, unbedingt ein Bedürfnis nach solchem vorauszusetzen. Man darf aber nicht vergessen, daß nicht allein ein Bedürfnis nach **Anlagekredit,** sondern auch nach **Betriebskredit** zu befriedigen ist. Dieses Bedürfnis tritt aber naturgemäß bei Industrien, die infolge ihrer technischen Eigenart nur ein relativ geringes „stehendes" Kapital brauchen, vor dem Anlagebedürfnis hervor. Als Beispiel möchten wir auf in hohem Grade verfeinernde Industrien mit kunstgewerbeähnlicher Technik, z. B. die Pforzheimer Goldwarenindustrie verweisen. Der Sontag'schen Kritik der bisher nach seiner Ansicht völlig unzureichenden Hypothekarkreditversorgung und seinen Plänen, dieselbe weiter auszubauen, wohnt aber die Gefahr inne, daß bei Verwirklichung seiner Projekte der Anlagekredit eine Ausdehnung auf Kosten des Betriebskredites erfahren wird. Letzterer, der heute für jede solide Unternehmung verhältnismäßig leicht zu beschaffen ist — wenigstens sind uns auf Umfragen aus den Kreisen mittlerer und kleiner Industriellen Klagen über mangelndes Entgegenkommen seitens der Banken in dieser Hinsicht fast nirgends zu Ohren gekommen — wird dann in manchem Falle versagt oder eingeschränkt werden, wo bereits Hypothekarkredit in Anspruch genommen ist, und zwar aus der sehr einfachen Ueberlegung von seiten des Kreditgebers heraus, daß ihm ja nun durch hypothekarische Belastung eines etwa vorhandenen Grundstückes eine reale Sicherheit für seine Forderungen nicht mehr haftet, daß sein Kredit nunmehr auf eine reine personale Basis gestellt ist[39]).

Man darf die Gefahr, daß bei Verwirklichung der Reformbestrebungen Hecht's sowohl wie Sontag's eine Kreditüberspannung droht, und zwar im Sinne allzu großer Inanspruchnahme von Anlagekredit für Zwecke, für die Betriebskredit vollkommen ausgereicht hätte, nicht unterschätzen. Sie bedeutet ein Vorwärtsschreiten auf dem Wege der Immobilisierung von Kapitalien. Nicht allein und aus-

schließlich deshalb, weil allgemein die Möglichkeit, effektenmäßigen oder hypothekaren Kredit zu erlangen, versagt ist, greift man zu dem ungeeigneten Mittel, sich in der Form des Betriebskredites Anlagekapital zu verschaffen, sondern auch deswegen, weil es oft an einer Plazierungsmöglichkeit auf dem Kapitalmarkt für diese Korrelate des Anlagekredites, für diese Obligationen und Hypotheken fehlt. Es wäre erst noch zu untersuchen, ob und inwieweit der Kapitalmarkt aufnahmefähig für die projektierten neuzuschaffenden Werte ist, und ob nicht, diese Aufnahmefähigkeit selbst vorausgesetzt, Kapitalien, die Anlage in diesen Werten finden, anderen besseren Anlagen entzogen werden. Es ist hierbei auch an die Anlage in Staatsanleihen zu denken, selbst wenn man den Standpunkt Lansburgh's nicht in seinen extremen Konsequenzen teilt. Das sollte man bei einer Beurteilung der Kreditreformen nicht übersehen, und diese Einwände treffen Hecht wie Sontag.

Konnten wir bisher mit den Ausführungen Sontag's nicht einig gehen, so gilt das nicht von dem Nachweis, daß das Hypothekenbankgesetz an sich die Beleihung von industriellen Etablissements, sowie von Theatern, Warenhäusern, Hotels usw. keineswegs verbiete oder hindere. Man muß diesen Nachweis als von Sontag juristisch einwandfrei erbracht ansehen. Ob das aber an der Praxis der hypothekarischen Beleihung, wie sie bisher gehandhabt wurde, etwas ändern wird, scheint uns fraglich [40]).

Wir möchten hinzufügen, daß auch die staatliche Genehmigung der von Sontag geplanten Industriehypothekenbank in Anbetracht der ablehnenden Haltung, die bisher die Aufsichtsbehörden für Hypothekenbanken und die Versicherungsgesellschaften gegenüber gewerblichen Beleihungen eingenommen haben (wie Sontag selbst zugibt), uns als keineswegs sicher erscheint, selbst wenn die übrigen Punkte der Sontag'schen Argumentation als vollkommen einwandfrei angesehen würden.

Der wesentlichste Punkt in der Sontag'schen Beweisführung ist seine Interpretation des **§ 12 Hyp.-Bk.-Ges.** Zunächst gilt es zu zeigen, daß der Absatz 3 des § 12, welcher besagt, daß „Hypotheken an Grundstücken, die einen dauernden Ertrag **nicht** gewähren, insbesondere an Gruben und Brüchen, von der Verwendung zur Deckung von Hypothekenpfandbriefen ausgeschlossen sind, das gleiche gilt von Hypotheken an Bergwerken", eine Beleihung gewerblicher Grundstücke nicht hindert. Denn Abs. 3 § 12 trifft lediglich solche Objekte, deren Ertrag erschöpfbar und deswegen nicht „dauernd" ist. Der Gegensatz zu „dauerndem" Ertrage ist aber nicht „unterbrochener", sondern „endender" Ertrag [41]).

Sontag weist dies aus der Vorgeschichte des Hypothekenbankgesetzes (Pr. Norm.-Best. § 3 Z 3 und „Grundzüge eines Hyp.-Bk.-Ges." aufgestellt im Reichsjustizamt) einwandfrei nach. Denn bei der jetzigen Fassung des Gesetzes ist lediglich eine Umstellung der Worte erfolgt [42]). Somit ist auch der § 12,3 des Reichshypothekenbankgesetzes dahin zu interpretieren, daß Fabriken usw., da sie ja nicht Grundstücke mit endendem Ertrage sind, grundsätzlich beleihbar sind.

Des weiteren kommt Sonntag zu einer in der Praxis bisher nicht üblichen Interpretation des § 12 Abs. 1. Dieser lautet: „Bei der Feststellung des Verkaufswertes sind nur die dauernden Eigenschaften des Grundstücks und der Ertrag zu berücksichtigen, welchen das Grundstück bei ordnungsmäßiger Wirtschaft jedem Besitzer nachhaltig gewähren kann." Sontag weist wiederum aus der Vorgeschichte des heutigen Hypothekenbankgesetzes nach, daß der „von der jeweiligen Benutzungsart unabhängige dauernde Wert", wie ihn die „Grundzüge" (übernommen aus den Preuß. Norm.-Best. § 3 Z 2) kannten, keineswegs identisch mit den oben zitierten Bestimmungen des jetzigen Hypothekenbankgesetzes ist. Der Gegensatz zu einem „nachhaltigen" Ertrag ist ein „vorübergehender" Ertrag, wie er durch besondere Konjunkturen usw. veranlaßt sein kann, ein „nachhaltiger" Ertrag kann nicht einen ununterbrochen fortdauernden Ertrag bezeichnen, etwa einen regelmäßig fortlaufend eingehenden Mietzins, dieser würde ja dann auch bei einem ziemlich großen Teil der Wohnhäuser fehlen. Der „von der jeweiligen Benutzungsart unabhängige Wert" ist in der heutigen Fassung des Hypothekenbankgesetzes nicht mehr vorhanden. Daß der Ertrag „jedem" Besitzer zukommen soll, besagt, daß besonders individuelle Fähigkeiten usw. des augenblicklichen Besitzers bei der Wertermittlung ausscheiden sollen.

Auf Grund dieses — das wird man zugeben müssen — einwandfrei juristisch erbrachten Beweises, einer Argumentation, der sich übrigens auch Dannenbaum hinsichtlich der Interpretation der fraglichen Paragraphen im großen und ganzen anschließt, kommt Sontag zu seinen praktischen Vorschlägen. In Anbetracht des bei gewerblichen Beleihungen gegenüber normaler Wohnungsbeleihung naturgemäß immerhin größeren Risikos soll nur eine $^{4}/_{10}$-Beleihung stattfinden. Denn eine Fabrik, ein Warenhaus, ein Theater, sind nicht in dem Maße als „fungible Größe" zu betrachten, wie ein normales Mietshaus.

Wir meinen, daß auch hier jedes Verallgemeinern sinnlos ist, es kommt auf die Prüfung des konkreten Einzelfalles an. Dann wird sich herausstellen, daß in dem einen Falle von einer Beleihung Abstand zu nehmen ist, weil es sich um eine zu einem ganz speziellen Zweck errichtete Fabrik handelt, für die ein Beleihungswert nach Inbetrachtziehung der Umbaukosten usw. nicht mehr festzustellen ist, daß in einem anderen Fall die Benutzungsart des Grundstücks derart ist, daß es mit relativ geringen Kosten in ein Wohnhaus umgebaut werden kann oder daß es infolge seiner Lage, wie man mit großer Wahrscheinlichkeit annehmen kann, jederzeit wieder für den gleichen Zweck wird Verwendung finden können usw. Voraussetzung für solche Folgerungen ist natürlich, daß man nicht nur die Richtigkeit der Sontag'schen Beweisführung in juristischer Hinsicht anerkennt, sondern daß man auch sein Projekt in allen Punkten für praktisch durchführbar hält, wozu wir uns allerdings, wie bereits betont, nicht verstehen konnten.

Dies gilt auch besonders gegenüber Sontag's Ansichten über die leichte Absatzmöglichkeit der von seiner Bank auszu-

gebenden Pfandbriefe. Der in Aussicht genommene Zinssatz von 4½ % und die angeblich den Pfandbriefen der jetzt bestehenden Institute vollkommen entsprechende Sicherheit sind nach unserer Ansicht nicht ohne weiteres Garantien dafür, daß solche Papiere einen „großen Käuferkreis" finden werden. Denn daß ein Bedürfnis nach solchen Anlagewerten auf dem Kapitalmarkt besteht, wird sich schwer feststellen lassen. Klagt man doch schon jetzt nur allzu sehr darüber, daß sich das anlagesuchende Publikum mehr als wünschenswert den eine Spekulationschance bietenden Dividendenpapieren zuwendet zum Schaden der festverzinslichen Werte und vor allem unserer Staatsanleihen. Auch Dannenbaum äußert derartige Bedenken, von denen wir bereits gesprochen haben, so bezweifelt auch er die Absatzmöglichkeit der Pfandbriefe, die Sontag optimistisch schildert, ferner die Sicherheit derselben, sofern die Beleihungen eine für die Zwecke der Industrie ausreichende Höhe haben sollen und weist darauf hin, daß die Aufsichtsbehörden bei der Sontag'schen Bank in Konflikt mit ihrer — gewerblichen Beleihungen nun einmal abholden — Praxis kommen werden. Die eigenen Vorschläge Dannenbaum's, der gleich Sontag eine Reform der Organisation des industriellen Kredites für nötig hält, bieten zu wenig Positives, um erwähnt werden zu können. Zu bemerken ist übrigens noch, daß Sontag's Vorschläge vom Deutschen Handelstag im Jahre 1910 nach eingehender Prüfung abgelehnt worden sind[43]).

Ergänzen wir nun kurz unsere Einwände gegen die Reformvorschläge, und zwar unter besonderer Berücksichtigung des Gesichtspunktes der Kreditversorgung mittel- und kleinkapitalistischer Unternehmungen der Verfeinerungsindustrie: Hecht wie Sontag sehen in ihren Projekten den einzig richtigen Weg zu einer solchen Kreditversorgung. Uns will es jedoch scheinen, als ob beide Projekte den Fehler haben, daß wieder nur die größeren und größten Unternehmungen Berücksichtigung finden, bei denen man einen Mangel an Anlagekredit auch bei der heutigen Art der Kreditgewährung durchaus nicht konstatieren kann. Bei Besprechung der Hecht'schen Vorschläge haben wir dies bereits gezeigt, der Vorwurf trifft aber auch Sontag; denn es erscheint uns fraglich, ob ein geeignetes Beleihungsobjekt für die Industriehypothekenbank sich gerade bei mittleren und kleinen Betrieben wird finden lassen, mit anderen Worten, ob überhaupt ein Hypothekenkredit in Frage kommt. Denn, wie bereits früher angedeutet, ist ja bei einer Verfeinerungsindustrie das Bedürfnis nach stehendem Kapital, worunter wir im Augenblick speziell Fabrikgebäude u. a. verstehen wollen, ein relativ geringes. In dieser Hinsicht ist an jene verfeinernden Produktionen zu denken, die zu ihrer Arbeitsstätte keiner ausgedehnten Gebäude und Anlagen bedürfen, sondern in gemieteten Räumen usw. ihren Betrieb aufschlagen. Es will uns ferner scheinen, daß die beiden Projekte im besonderen auf die Kreditversorgung von Unternehmungen in Aktiengesellschaftsform abzielen, was übrigens Hecht auch ganz offen zugibt. Nun ist es aber gerade eine Eigenart der verfeinernden Produktionen, daß sich oftmals die Form der Aktiengesellschaft, die naturgemäß höhere Verwal-

tungskosten, Spesen, verhältnismäßig häufigen Umschlag des Betriebskapitals pro Jahr im Interesse der Rentabilität verlangt, im Vergleich zur Einzelunternehmung schlechter eignet. Als Beispiel mag wiederum die schon oft herangezogene Pforzheimer Bijouterieindustrie dienen, in der die Großbetriebe (über 100 Arbeiter) nur ca. 2,5% von der Gesamtzahl der Betriebe ausmachen[44]). Die übrigen Einwände möchten wir an dieser Stelle nicht wiederholen, da wir sie schon oben bei Darstellung der Reformvorschläge angebracht haben. Dies gilt vor allem für das Sontag'sche Projekt, während wir bei der nun folgenden Darstellung der in der Literatur vorhandenen Kritiken Hecht's noch das eine oder andere eigene Bedenken unter dem speziellen Gesichtspunkte unserer Untersuchung nachzutragen haben werden.

Daß in der Kreditgewährung an die Industrie Fehler gemacht worden sind, daß in den letzten Jahren eine Kreditüberspannung vorhanden gewesen ist, daß oft auch seitens der Banken den Unternehmungen Kredite geradezu aufgedrängt worden sind, darin stimmen wohl alle, die zu den Hecht'schen Vorschlägen Stellung genommen haben, überein, bezweifelt wird nur, ob derartige Fehler in Zukunft vermieden werden können, so, wie das Hecht vorauszusehen glaubt, ob insbesondere eine Neuorganisation im Sinne Hecht's unbedingt nötig ist, ob nicht ein Ausbau der bestehenden Arten der industriellen Kreditgewährung bessere Dienste leisten würde. Damit ist in erster Linie größere Vorsicht, sorgfältige Prüfung des Einzelfalles, Ausbau der Kontrollmaßregeln seitens der Banken usw. gemeint. Der industrielle Aufschwung Deutschlands ist sprunghaft vor sich gegangen, und ebensowenig wie sich auf Seiten der Kreditgeber feste Grundsätze der Kreditgewährung in der relativ kurzen Zeitspanne von 4—6 Jahrzehnten herausgebildet haben, ebensowenig sind solche festen Prinzipien der Kreditentnahme auf der anderen Seite zu konstatieren[45]). Es steht zu erwarten, daß die fortschreitende Entwicklung, die Vervollkommnung der heute bestehenden Kreditorganisationen, eine bessere Wirkung auf die Gesundung unseres Kreditwesens haben werden, als die projektierten Institute, die keineswegs die Fehler, die man bisher machte, vermeiden, wahrscheinlich sogar neue hinzufügen werden.

Hecht exemplifiziert in seinen Ausführungen stets auf den in Deutschland in den letzten Jahrzehnten zu einer vorzüglichen Ausbildung gelangten Immobiliarkredit. Man hat ihm vorgeworfen, daß er den Unterschied zwischen Mobiliar- und Immobiliarkredit nicht genügend im Auge behalten habe[46]). Wir möchten hinzufügen, daß, wenn man, was häufig geschieht, die ausgezeichnete Organisation des ländlichen und städtischen Immobiliarkredites zum Vergleich heranzieht, man ihre Vorzüge nur zu leicht überschätzt und ein sehr wesentliches Moment vergißt, daß nämlich die zweifellos vorhandene ländliche Ueberschuldung nicht zum wenigsten auf diese Organisation des Immobiliarkredites zurückzuführen ist, wie Weyermann („Immobiliarkredit in Preußen") nachgewiesen hat. Das sollte man nie vergessen, wenn man derartige Parallelen zieht, und wenn

man, wie eine große Anzahl Schriftsteller es tut, schon heute von einer allgemeinen Kreditüberspannung redet. Ob eine Ueberschuldung in Hinsicht auf die Industrie schon heute vorhanden ist, läßt sich kaum nachweisen; das aber muß zweifellos erscheinen, daß mit der Schaffung neuer Kreditorganisationen, mit Erleichterung der Kreditbeschaffung, die Gefahr einer Kreditüberspannung näherrückt. Daß auf der anderen Seite jedoch an den Stellen, wo vielleicht wirklich ein Bedürfnis nach Anlagekredit festzustellen ist, in den mittleren und kleinen verarbeitenden Industrien, daß dem weder Sontag's noch Hecht's Institut abhelfen wird, haben wir oben zu zeigen versucht. Die von Hecht an unserer heutigen Kreditorganisation keineswegs mit Unrecht gerügte Schematisierung kann auch sein Zentralinstitut nicht vermeiden, im Gegenteil, es steht vielmehr infolge der vorgesehenen Vorschriften (Berücksichtigung nur nachweislich „rentabler" (!) Unternehmungen mit technisch auf der Höhe stehenden Maschinen usw.) [47]) eine noch größere „Schablonisierung" als bisher zu befürchten.

Nach unserer Ansicht ist das gegebene Organ für die Versorgung von Verfeinerungsindustrien in mittelkapitalistischer Unternehmungsform die am Orte der Produktion selbst ansässige Bank resp. der lokale Privatbanker, soweit letzterer bei der industriellen Kreditversorgung überhaupt noch in Frage kommt. Nicht in erster Linie ist an die provinzialen Großbankfilialen zu denken; denn wir sahen bereits, daß sich hier eine gewisse Schablonisierung in der Handhabung der Kreditgewährung aus der Natur der Sache heraus nie ganz wird vermeiden lassen. Bei dieser Gelegenheit möchten wir in Ergänzung der von uns bereits oben angeschnittenen Frage, ob, wie Lansburgh meint, die Depositengelder von den Großbanken Anlagen zugeführt würden, die nicht in den Wünschen und Interessen der Einleger liegen, sagen, daß eine lokale Kreditorganisation vor einer Großbank insofern den Vorzug hat, als die einem solchen Institut zufließenden Kapitalien meist wohl im Aktivgeschäft wieder in dieselben Kreise zurückzuströmen pflegen, aus denen sie stammen, und so die Verwendung der fremden Gelder vielleicht mehr den Intentionen der Einleger entsprechen kann, als dies bei einer Großbank der Fall ist, welche Kapitalien aus dem ganzen Lande in ihre Zentrale hineinpumpt, um sie dann zur Bewässerung von Wirtschaftsgebieten zu verwenden, die naturgemäß dem Interesse der Einleger ferner liegen werden.

Es finden sich in den Hecht'schen Vorschlägen übrigens einige Punkte, in denen man Hecht seine eigenen früheren Anschauungen als Einwände entgegenhalten kann. So, wenn er davon spricht, daß der industrielle Kredit an sich nicht weniger Gefahren aufweise, als der Handelskredit. In der Schrift: „Die Mannheimer Banken" findet sich ausdrücklich die genau entgegengesetzte These. Dort heißt es nämlich S. 43: „Die Unterstützung des Handels ist risikoloser für die Banken als die Unterstützung der Industrie [48])."

Und weiter: „Die Grenzen eines Engagements mit einem Kaufmann lassen sich leichter ermessen als mit einem Industriellen." Auch ließen sich die ersteren Engagements

leichter lösen oder beschränken. Ferner gibt Hecht zu, daß sich bisher noch keine festen Grundsätze für die Gewährung industriellen Kredites herausgebildet hätten infolge der noch relativ jungen industriellen Entwicklung Deutschlands und den noch ebenso jungen Beziehungen zwischen Bank und Industrie[49]). Auch die Betonung der Bedeutung der lokalen Kreditinstitute findet sich in den „Mannheimer Banken“[50]).

Daß aber diesen lokalen Interessen bei der heute bestehenden Organisation noch eher Rechnung zu tragen möglich ist, als bei dem von Hecht vorgesehenen Zentralinstitut, darin wird man Diehl gegen Hecht unbedingt zustimmen müssen. Die von Loewy (a. a. O. S. 4) in teilweiser Ergänzung der Hecht'schen Vorschläge angedeutete Bürgschaftsübernahme seitens der Provinzbanken, unter Hinweis auf die Transaktion der Hamburger Hypothekenbank mit Wertheim unter Garantie der Diskontogesellschaft, halten wir aus Gründen der unbedingt zu fordernden Liquidität unserer Banken, die sich durch solche immerhin sehr wenig durchsichtigen Geschäfte kaum verbessern dürfte, für kein geeignetes Beispiel, zumal es sich bei den Provinzbanken nicht immer gerade um Institute vom Rufe und von der Kapitalkraft der Diskontogesellschaft handeln wird. Eine Liquiditätsverbesserung können wir jedenfalls in solchen Geschäften nicht erblicken; ob sich aber überhaupt Provinzbanken regelrecht auf solche Bürgschaftsübernahmen einlassen würden, muß nicht minder fraglich erscheinen als die Behauptung Hecht's, daß diese Banken in dem Zentralinstitut nicht die Konkurrenz, sondern nur die ihnen höchst angenehme Ergänzung ihrer regulären bankgeschäftlichen Tätigkeit sehen würden, die ihnen die riskanten industriellen Kreditgeschäfte abnehme.

Nach diesen Einwänden allgemeinerer Natur haben wir noch kurz der Bedenken, die sich an eine **praktische** Verwirklichung des Hecht'schen Planes knüpfen, Erwähnung zu tun, in Ergänzung der von uns bereits im Zusammenhang mit dem Referat über die Reformvorschläge vorgebrachten kritischen Bemerkungen.

Seit längerer Zeit besteht bereits in Oesterreich ein vollkommen den Vorschlägen Hecht's analoges Institut[51]), die Böhmische Industrialbank in Prag. Große Erfolge hat diese Industriebank, wie übrigens auch ein Wiener Bankpraktiker bestätigte, nicht zu verzeichnen gehabt. In der Zeit ihres Bestehens hat diese Bank Emissionen für ca. 16 Mill. Kr. vorgenommen, gewiß kein Beweis dafür, daß man sich von einem solchen Institut große praktische Erfolge versprechen darf.

Es steht ferner zu befürchten, daß das Zentralinstitut einen ungesunden Geschäftseifer entfalten wird, und zwar in Hinsicht auf die von ihm ausgegebenen hypothekarisch nicht sichergestellten Obligationen, deren Bonität im Publikum nach der Höhe der von dem Zentralinstitut ausgeschütteten Dividenden und nach dem Stande der Aktien desselben bewertet werden wird. Somit wird auch das Zentralinstitut in den Fehler, den man den Kreditbanken so oft zum Vorwurf gemacht hat, verfallen, nämlich der Industrie den Kredit aufzudrängen[52]).

Daß das Institut einen billigen Kredit zu geben nicht in der Lage sein kann, erhellt ohne weiteres aus dem Umstande, daß ja neben den üblichen Zinsen von dem Kreditnehmer auch noch die Amortisationsquote aufzubringen ist, es handelt sich ja um Annuitätenkredit.

Damit dürften im wesentlichen die Bedenken gegen Hecht und Sontag wiedergegeben sein. Wir haben nun noch eines Vorschlages Erwähnung zu tun, der das Problem der industriellen Kreditversorgung und -organisation von einer ganz anderen Seite zu fassen sucht, nämlich auf **genossenschaftlichem** Wege *).

Nach einer eingehenden Besprechung des Hecht'schen Projektes, auf die wir aber hier nicht mehr zurückkommen können, zumal sich die Einwände Tschierschky's im wesentlichen mit den bereits erörterten decken, schlägt der genannte Verfasser folgende Organisation vor:

Einzelne Industrien sollen Kreditgenossenschaften bilden, diese sollen sich in einem mit Hilfe der Großbanken und des Staates zu gründenden **Zentralobligationeninstitut** zusammenschließen. Nähere Erläuterungen gibt der Verfasser nicht.

Von vornherein muß es bedenklich erscheinen, bei einem Institut, das — wie ausdrücklich betont wird — den Charakter der Selbsthilfe tragen soll, auf eine Unterstützung sowohl des Staates wie der Großbanken zu rechnen, auch wenn es sich nur um eine anfängliche Unterstützung handeln sollte. Die Großbanken würden nach unserer Meinung keinen Anlaß finden können, einem Institute, in dem sie lediglich eine Konkurrenz auf einem bisher von ihnen in erster Linie gepflegten einträglichen Geschäftszweige erblicken würden, ihre Unterstützung angedeihen zu lassen, eine Ueberlegung, die unseres Erachtens über die andere, von Tschierschky dagegen vorgebrachte Erwägung, daß das Institut den Banken einen Teil des Kreditrisikos abnehme und durch Unterstützung der Industrie seinerseits zur Kräftigung des Geldmarktes und der Banken selbst beitrage, durchaus den Sieg davontragen wird. Auch möchten wir den Einwand, daß der moderne Industrielle im allgemeinen wenig Neigung zu genossenschaftlichem Handeln und zur Unterstützung etwaiger schwacher Konkurrenten zeigt, nicht, wie T., mit dem Hinweis auf die Kartelle abtun, vielmehr dieses psychologische Moment stärker unterstreichen.

Ganz abgesehen davon, daß die Kartelle durchaus nicht immer ein Beispiel für Einigkeit und Gemeinsinn geben (denn Streit um Preispolitik, um Zahlungsbedingungen usw. haben oft genug zu Spannungen, Reibereien und Kämpfen innerhalb dieser Zusammenschlüsse geführt, wenn auch nach außen hin scheinbar die schönste Eintracht herrschte), liegen unserer Ansicht nach die Dinge bei den Kartellen doch wesentlich anders, als bei einem genossenschaftlichen Zusammenschluß. Dies zeigt sich deutlich, sobald man die Interessen der sich in einem Kartell Zusammenschließenden mit denen in einer genossenschaft-

*) Vgl. für das folgende Dr. S. Tschierschky-Düsseldorf: Die Organisation des langfristigen industriellen Kredites", Dt. Wirtschaftszeitung vom 15. IV. 1909, S. 346 ff.

lichen Kreditorganisation sich Vereinigenden vergleicht. Die Interessen der in einem Kartell vorhandenen schwächeren Elemente gleichen bzw. nähern sich denen der stärkeren. Zeigt doch die Preis- und Absatzpolitik der Kartelle ein „Mitdurchhalten" der Schwächeren (was ja auch Tschierschky selbst erwähnt).

Ganz anders bei einer genossenschaftlichen Kreditorganisation. Für die großen Unternehmen, denen es an Anlage- und Betriebskredit bei den heutigen Kreditorganisationen nicht mangelt, besteht nicht die Notwendigkeit, noch haben sie ein Interesse daran, durch Zusammentreten mit den kleineren in einer Kreditgenossenschaft diesen, denen ja dann auch in gleicher Weise wie den großen Anlagekredit zur Verfügung stände, den Konkurrenzkampf zu erleichtern.

Aber noch aus einem anderen Grunde scheint uns das Exemplifizieren auf die Kartelle nicht glücklich. Es hat sich bei allen Kartellen und kartellähnlichen Zusammenschlüssen (z. B. bei den Konventionen in der Textilindustrie) stets eine Reaktion gegen solche zwangsweisen Zusammenfügungen gezeigt. Der Kaufmann oder Industrielle steht grundsätzlich auf dem Standpunkt des „freien" wirtschaftlichen Wettbewerbs, ist zunächst Gegner jeden zwangsweisen Zusammenschlusses. Das beweisen deutlich die Klagen, die anläßlich der Schaffung der erwähnten Konventionen laut geworden sind: Der Zwang zur strikten Einhaltung vorgeschriebener Zahlungsbedingungen mache eine individuelle Behandlung des Kunden, dem man bisher im Interesse vergrößerten Absatzes usw. hin und wieder gern einmal längeres Ziel gewährt hätte, unmöglich. Der Kunde habe nunmehr keine besondere Veranlassung, gerade bei diesem Unternehmen seinen Bedarf zu decken, da ja alle Mitglieder der Konvention nun die gleichen Zahlungsbedingungen hätten. Bisher aber habe der Kunde vielleicht gerade wegen der für ihn bequemeren Zahlungsweise dieses betreffende Unternehmen bevorzugt, obwohl er genau wußte, daß andere in bezug auf Qualität der Ware vielleicht leistungsfähiger waren. Außerdem werde nun, da straffere Zahlungsbedingungen eingehalten werden müßten, im allgemeinen seitens der Abnehmer vorsichtiger disponiert, was den Absatz verringere.

Diese aus den privatwirtschaftlichen Ueberlegungen des Unternehmers heraus wohl zu verstehende Antipathie gegen Zusammenschlüsse kann und wird nur überwunden werden durch den Nachweis, daß durch Zugehörigkeit zu einem Kartell usw. schließlich ein größerer Vorteil für den betreffenden Geschäftsmann herauskommt, seine Interessen doch eher Berücksichtigung finden, als bei Verharren in der Stellung des „Outsiders". Daß dies bei einem Kartell, kaum aber bei einer Kreditgenossenschaft der Fall sein wird, haben wir oben zu zeigen versucht. Es kommt noch hinzu, daß bei einer Kreditgenossenschaft der Industrielle gezwungen wäre, seinen Mitgenossen, die oft genug seine Konkurrenten sein werden, Einblick in die internsten Verhältnisse seines Geschäfts, in seine Kreditverhältnisse zu gewähren, ein Moment, das der praktischen Verwirklichung des

Planes einer solchen Kreditgenossenschaft sehr erhebliche Schwierigkeiten entgegensetzen dürfte. Der Einwand, daß ja auch bei den bestehenden Kreditorganisationen der Geschäftsmann durch Bücher- und Bilanzvorlage der kreditgebenden Bank solchen Einblick gewähren muß, trifft unsere Behauptung insofern nicht, als er in diesem Falle seine Kreditverhältnisse eben nur der Bank, nicht aber seiner Konkurrenz offenbart. Dem Hinweis, daß für Anlagekredit bereits schon heute genossenschaftliche Organisationen, die **Landschaften** existieren, ist entgegenzuhalten, daß in der Landwirtschaft die Interessen der zu einer Landschaft vereinigten Mitglieder gleichartiger sind, als in der Industrie, daß hier eine derartige Furcht vor der Konkurrenz nicht besteht [53]).

Ein ferneres Eingehen auf diese Vorschläge erübrigt sich deswegen, weil das Projekt noch nicht weiter ausgearbeitet ist. Ob seit 1909 in dieser Hinsicht irgendwelche Schritte erfolgt sind, ist uns nicht bekannt. Ganz allgemein glauben wir, daß auch der genossenschaftliche Weg (unter Berücksichtigung einzelner Branchen) nicht glücklich ist. Die bestehenden Genossenschaften dürften sich jedenfalls kaum für Industriekredit eignen. Ihre Domäne ist die Gewährung von Betriebskredit für die Zwecke des Kleingewerbes. Die den Genossenschaften zufließenden Mittel sind Betriebsreserven aus eben diesen kleingewerblichen Kreisen. Eine Festlegung der Mittel der Genossenschaften in industriellen Anlagen hätte schwerste Schädigung der Liquidität zur Folge.

Allerdings geben auch heute hin und wieder Kreditgenossenschaften Industriekredit (die hierzu nötigen Mittel beschaffen sie sich durch die ihnen zufließenden Spargelder und die sogenannten „Anlehen") [54]).

Auf den Unterschied zwischen Spargeldern und Depositen, der für die Verwendung dieser Gelder im Aktivgeschäft von großer Bedeutung ist, können wir hier nicht eingehen.

Zum Schluß sei nur noch auf die Gefahr hingewiesen, die den Genossenschaften dadurch erwachsen kann, daß sie auf ihren industriellen Engagements „sitzen" bleiben und gezwungen sind, eine Fabrik usw. selbst zu übernehmen, um ihre Forderungen zu retten. Mit den letzten Ausführungen ist allerdings nur gesagt, daß die Kreditgenossenschaften, so wie sie in der Gegenwart bestehen, für industriellen Anlagekredit nicht in Frage kommen, weil sie ihrer ganzen Struktur nach nicht auf Anlagekredit zugeschnitten sind, sondern auf Gewährung von Betriebskredit an Handwerk und Kleingewerbe.

Daß eine Neuorganisation des Industriekredites aber in der von Tschierschky angedeuteten Form auf genossenschaftlicher Basis auch nicht ohne weiteres akzeptabel ist, ging aus unserer obigen Besprechung dieses Projektes hervor. Die angedeuteten Schwierigkeiten (Furcht vor dem der Konkurrenz ermöglichten Einblick, Mangel an genossenschaftlichem Empfinden) stehen auch den Modifikationen des Tschierschky'schen Projektes, wie sie Hübener [55]) gibt, entgegen.

Im großen und ganzen jedoch halten wir diese an sich für richtig und meinen, wenn überhaupt eine Organisation auf ge-

nossenschaftlicher Grundlage in Betracht kommt, daß dann die von Hübener vorgeschlagene Form bei weitem dem anderen Projekt vorzuziehen ist. Hübener will nicht die Genossenschaften auf Grund der verschiedenen Geschäftszweige, sondern auf lokaler Basis aufgebaut wissen, da die Rentabilität der einzelnen Branchen sehr wechselt und da ein Zusammenarbeiten der Genossenschaften der verschiedenen Branchen große Schwierigkeiten haben würde [56]).

Auch wir betonten bereits das lokale Moment; allerdings hatten wir dabei lediglich die Kreditgewährung der lokalen Banken und Bankers im Auge, ohne an eine genossenschaftliche Organisation zu denken.

Eine Gewährung industriellen Anlagekredits scheint uns im Rahmen einer Genossenschaft, soweit sie den bestehenden Formen analog ist, nicht angängig, wie wir nochmals betonen [57]).

Ueberblicken wir zusammenfassend alle die besprochenen Reformvorschläge, so kommen wir zu dem Ergebnis, daß weder die Sontag'sche Industriehypothekenbank, noch das von Hecht geplante Zentralinstitut, noch auch das letzterwähnte Projekt einer industriellen Kreditgenossenschaft das Problem der Versorgung der Mittel- und Kleinindustrie mit Anlagekredit praktisch brauchbar zu lösen imstande ist. Wir sehen bei all den geplanten Instituten die Gefahr einer ungesunden Erweiterung unserer Kreditwirtschaft, die sich vor allem darin äußern wird, daß bei Verwirklichung eines oder des anderen dieser Pläne Anlagekredit gegeben und genommen werden wird, wo Betriebskredit heute zur Verwendung gelangt und ausreicht, eine Gefahr, die hinter dem bestehenden Uebelstand, daß hier und da Betriebskredit zu **Anlagezwecken** gebraucht wird, keineswegs zurücksteht. Wir sehen eine Verbesserung der Kreditgewährung an die mittlere Industrie viel eher in einer **Intensivierung der lokalen und persönlichen Beziehungen der Banken zu diesen Industrien,** als in der Schaffung **neuer** Kreditinstitute. Daß dort, wo derartige Beziehungen bestehen, von einer Kreditnot auch der mittleren Unternehmungen nicht die Rede ist, zeigt das Beispiel Pforzheims. Dem Einwand, daß das wohl für die Versorgung mit Betriebsmitteln, nicht aber für die Gewährung von Anlagekredit zutreffe, können wir entgegenhalten, daß der Hauptgrund der Vernachlässigung der mittleren Unternehmungen (soweit eine solche wirklich besteht) in bezug auf Gewährung von Anlagekredit in Obligationenform und die Bevorzugung der Aktiengesellschaften eben aus unzureichender persönlicher Fühlungnahme, aus Mangel an Einblick in die Verhältnisse der betreffenden Unternehmungen resultiert, während dieser Einblick bei einer Aktiengesellschaft den Banken äußerst bequem gemacht ist. Gehen aber die Banken dazu über, persönlich den Unternehmungen näherzutreten, so ist auch bei einem Privatunternehmen ein Einblick in die internen Verhältnisse und auf Grund dessen ein Urteil darüber möglich, ob tatsächlich Bedarf nach Anlagekredit vorhanden ist, ob die von dem Unternehmer geplanten Erweiterungen nötig sind usw. Hat sich die Bank aber auf Grund eingehender, durch persönliche

Fühlungnahme ermöglichter Prüfung von der Bonität des Unternehmens überzeugt resp. von der Nützlichkeit der geplanten Neuanlagen, so steht auch bei einem Privatunternehmen der Versorgung mit Anlagekredit im Wege der Obligationenausgabe kein Hindernis entgegen.

Daß dazu eine Kenntnis der lokalen industriellen Verhältnisse in technischer und kommerzieller Hinsicht gehört, ist selbstverständlich. Dieses Moment der eingehenden (auch technischen) Prüfung ist aber auch bei den vorgeschlagenen Instituten stets zu berücksichtigen und auch (z. B. von Hecht) ausdrücklich betont worden. —

Das Postulat der persönlichen Fühlungnahme ist für jede Art von Kredit zu erheben, für die Gewährung von Anlagekredit nicht minder, als für Betriebskredit, dessen Betrachtung wir uns im folgenden zuzuwenden haben.

Man kann zwischen beiden in der Praxis den Zusammenhang feststellen, daß die wichtigste Erscheinungsform des eigentlich „bankmäßigen" Kredites, der Kontokorrentkredit, oft die Vorstufe zu effektenmäßiger Kreditgewährung bildet. Es kann dies daher kommen, daß die Bank im Wege des Kontokorrentkredites seitens des Unternehmens kontrahierte Schulden, deren Rückerstattung sich aus irgendwelchen Gründen verzögert hat, durch Umwandlung in Effektenform abzustoßen versucht. Oder die Bank schafft sich auf dem Wege des Kontokorrentgeschäfts erst die Basis für engere Beziehungen zur Industrie, die Grundlage für spätere größere Gründungs- oder Emissionstransaktionen. Natürlich tritt auch der Kontokorrentkredit nicht nur als Mittel zum Zweck, sondern auch als selbständige Größe in Erscheinung, und in dieser Hinsicht ist er bisher vor allem der Weg zur Kapitalbeschaffung für die mittlere Industrie gewesen, nicht allein allerdings, wie es seiner Natur entspricht, zur Beschaffung von Mitteln für die laufenden Ausgaben des Betriebes (Bezahlung von Rohstoffen, Löhnen usw.), sondern auch teils mißbräuchlicherweise, teils als Notbehelf zu Anlagezwecken (Maschinen, Gebäude usw.), letzteres eben infolge der Zurückhaltung, die die Banken, vor allem die Großbanken, mittelkapitalistischen Unternehmungen gegenüber zu zeigen pflegen.

Der Kontokorrentkredit.

Wir haben zunächst den Begriff des Kontokorrentkredites zu präzisieren. Es kann nicht unsere Aufgabe sein, den Komplex aller der bankmäßigen Geschäfte, die in der „laufenden Rechnung" buchhalterisch ihren Ausdruck finden, zu betrachten. Wesentlich ist für uns an dieser Stelle lediglich das Kontokorrentgeschäft, soweit es eine Kreditgewährung der Bank an den Kunden darstellt, soweit also die **Kreditentnahme** (chronologisch) das Primäre ist. Die Buchung der Depositeneinlagen über Kontokorrent, bei der die Bank in ein Schuldnerverhältnis (das eventuell auf kürzere Zeit in ein Gläubigerverhältnis übergehen kann) zu ihrem Kunden tritt, soll hier ausscheiden. Man hat diese Form der laufenden Rechnung treffend als „passives" Kontokorrent bezeichnet, im Gegensatz zu dem „aktiven" Konto-

korrent, bei welchem das **Gläubigerverhältnis** der Bank zu dem Kunden das Primäre ist. Diese Scheidung ist natürlich in der Praxis nicht strikt durchzuführen. Denn ebenso, wie es vorkommt, daß ein Depositeneinleger sein Konto über sein Guthaben hinaus überzieht und damit zum Debitor wird, ebenso kann und wird ein Kontokorrentkredit durch Anschaffungen des Kunden ganz oder teilweise abgedeckt resp. nicht in voller Höhe in Anspruch genommen werden.

Wenn wir oben sagten, daß aus der Betrachtung die laufende Rechnung in der Rolle, die sie für den Zahlungsverkehr (für Depositen-, Giro-, Scheck-Konto) spielt, ausscheiden und lediglich ihre Bedeutung im Kreditverkehr berücksichtigt werden solle, so ist noch folgendes ergänzend hinzuzufügen: Wir definieren den Kontokorrentkredit (mit Philippovich) als ein „Darlehen der Bank in laufender Rechnung". Darunter könnte man alle Aktivkreditgeschäfte der Bank zusammenfassen, insoweit sie über laufende Rechnung geführt werden, d. h. wir hätten in diesem Falle unter Kontokorrentkredit ebensowohl das Diskontierungs-, Lombard-, Akzept-Geschäft zu verstehen, wie die eigentliche Kreditgewährung in laufender Rechnung. Letztere nimmt aber gegenüber den anderen erwähnten Aktivgeschäften eine so prominente und so selbständige Stellung ein, ist auch hinsichtlich ihrer (privat)wirtschaftlichen Funktionen von jedem der anderen Kreditvorgänge so verschieden, daß wir die eigentliche Kreditgewährung im Kontokorrent getrennt von den anderen erwähnten Kreditgeschäften betrachten. Es ist ferner hervorzuheben, daß der eigentliche Kontokorrentkredit keinen einmaligen Akt der Kreditgewährung darstellt, wie z. B. der Lombard- oder Diskontkredit, sondern einen dauernden kreditmäßigen Verkehr. Wir halten also folgende Begriffe fest:

Das Kontokorrentgeschäft[58]).

Darunter fallen alle bankmäßigen Geschäfte, die buchhalterisch Ausdruck in der laufenden Rechnung finden. Es zerfällt in

a) passives Kontokorrentgeschäft; hierbei ist das Schuldnerverhältnis der Bank zum Kunden das Primäre und Begriffswesentliche. Es umfaßt das Depositen-, Scheck-, Giro-Ueberweisungsgeschäft, das Inkasso von Wechseln, kurz die Besorgung der Zahlungsgeschäfte seitens der Bank für den Kunden auf Grund eines bei der Bank vorhandenen Guthabens;

b) aktives Kontokorrentgeschäft: hierunter fallen diejenigen Aktivgeschäfte der Bank, die über Kontokorrentkonto gebucht werden, also Diskont-, Lombard-, Akzept- usw. -Kredit, sowie als Hauptteil von b

c) der eigentliche Kontokorrentkredit, d. h. die Darlehensgewährung in laufender Rechnung als selbständiges Aktivgeschäft.

Den Begriff der bankmäßigen oder nichtbankmäßigen Sicherheit einzuführen, erscheint uns nur verwirrend. Wollte man als wesentlich für den Vorgang, den wir als „eigentlichen Kontokorrentkredit" bezeichnen, die Kreditgewährung auf Grund

nichtbankmäßiger Sicherheit erachten, so läßt sich dem sofort entgegenhalten, daß z. B. die Gewährung von Akzeptkredit in der Weise erfolgen kann, daß die Bank dem Kunden einen Kredit von bestimmter Höhe in laufender Rechnung einräumt (zweifellos also zunächst „eigentlicher" Kontokorrentkredit); als solcher kann er sowohl gegen Sicherheit wie ungedeckt gewährt werden. Ueber diesen Kredit kann der Kunde dann auch in der Weise verfügen, daß er auf die Bank trassiert, und die letztere akzeptiert dann diese Tratte. Also ist jetzt aus dem „eigentlichen" Kontokorrentkredit eine andere Erscheinungsform des aktiven Kontokorrentgeschäfts geworden, ein Akzeptkredit, der keinerlei bankmäßige Sicherheit aufweist.

Der Begriff der Buchkreditdepositen ist derjenigen Form, die wir den „eigentlichen" Kontokorrentkredit nannten, ebenfalls nicht begriffswesentlich. Man versteht allgemein darunter diejenigen Gutschriften auf Konto des Kunden, die aus Anlaß irgendeines im Aktivgeschäft von seiten der Bank dem Kunden gewährten Kredites erfolgen (also z. B. aus dem Wechseldiskontgeschäft usw.), insofern der Kunde nicht auf einmal über die ganze kreditierte Summe, sondern sukzessive verfügen will.

Das führt uns dazu, einen sehr wichtigen Vorzug des eigentlichen Kontokorrentkredites vor den anderen Formen des aktiven Kontokorrentgeschäfts hervorzuheben. Beim eigentlichen Kontokorrentkredit ist der Kreditnehmer nicht gezwungen, über die Gesamtsumme des eingeräumten Kredites sofort in voller Höhe zu disponieren, er hat ferner den Vorteil, durch Anschaffungen seine Schuld herabzumindern. Für diese Einzahlungen werden ihm Zinsen kreditiert. — Einen Lombardkredit z. B. kann er dagegen nur dadurch zurückzahlen, daß er die gesamte entnommene Kreditsumme gegen Rückempfang des Unterpfandes zurückerstattet. Kleinere sukzessive Anschaffungen zur Herabminderung seiner Schuld zu machen, ist ihm nicht möglich. Trotz dieser Rückzahlungen während der Dauer des Kontokorrentkredits (gewöhnlich $^1/_4$ $^1/_2$, meist nicht über 1 Jahr) besteht für den Kreditnehmer keine Hinderung, den eingeräumten Kredit in voller Höhe der Einräumung auszunutzen [59]).

Ein „Kontokorrent mit wechselnder Rolle" besteht dann, wenn diese Anschaffungen des Kunden die Höhe des ihm eingeräumten Kredites zeitweilig übersteigen. Die Bank tritt dann aus dem Gläubigerverhältnis in ein Schuldnerverhältnis zum Kunden, der bisherige Debitor wird zum Kreditor.

Privatwirtschaftlich betrachtet, bietet der eigentliche Kontokorrentkredit nicht nur für den Kreditnehmer den erwähnten Vorteil der bequemen Entnahme- und der ratenweisen Rückzahlungsmöglichkeit des Kredits, er ist auch für die kreditgebende Bank von Vorteil, insofern sie beim Kontokorrent mit wechselnder Rolle die gewährten Darlehen zurückzuerhalten und neuen Anlagen zuzuführen eher in der Lage ist, als bei anderen Formen des Aktivgeschäfts. Kreditnehmer, die durch die Struktur ihres Betriebes in der Lage sind, gewährte Kredite auf dem Wege sukzessiver Anschaffungen abzutragen und so durch das Kontokorrent mit wechselnder Rolle größere Umsätze erzielen,

werden von der Bank bevorzugt werden; es werden das, soweit diese Kunden der Industrie angehören, Unternehmungen der „Saisonindustrien" sein, die zu Zeiten des erhöhten Betriebes Mittel benötigen, sie aber, wenn die „stille" Zeit gekommen ist, zurückerstatten können. Ein typisches Beispiel hierfür ist die Konfektion.

Arbeitet die Bank mit verschiedenen solcher Saisonindustrien, deren Saisons in verschiedene Jahreszeiten fallen, so ist sie nicht nur in der Lage, sich einen Ausgleich des Risikos zu schaffen, sondern auch die Kontokorrentkredite der einen Industrie mit den Guthaben der anderen zu kompensieren, also eigenes Betriebskapital zu ersparen [60]).

Daß zur Pflege des Kontokorrentgeschäfts heute ein ansehnliches Betriebskapital gehört, steht nicht im Widerspruch mit dem eben Erwähnten. Denn inwieweit solche laufenden Rechnungen mit wechselnder Rolle unter den Debitoren der Banken vorhanden sind, läßt sich exakt ebensowenig feststellen, wie es möglich ist, etwas darüber zu sagen, inwieweit die erwähnten „Saisonindustrien" Berücksichtigung finden.

Das Kontokorrentgeschäft hat den weiteren Vorteil eines, wenn auch nicht großen, so doch stabilen Erträgnisses gegenüber den mehr schwankenden Gewinnen aus anderen Geschäftszweigen. Einen ziffernmäßigen Vergleich der Zinsen- und Provisionsgewinne mit den gesamten Roh- oder Reinerträgnissen glauben wir deswegen hier nicht anstellen zu sollen, weil diese Positionen kein Bild von den ausschließlich aus dem eigentlichen Kontokorrentgeschäft resultierenden Gewinn geben, was für uns allein von Interesse wäre. Auch von einer Angabe der Zahl der Debitoren und ihrem Verhältnis zum Kapital der Banken ist deshalb hier abzusehen, weil ja die Beschaffenheit der Debitoren (ob es sich um Industriekredite, Spekulationsvorschüsse usw. handelt) nicht ersichtlich ist. Was das Verhältnis der gedeckten und ungedeckten Debitoren angeht, so erscheint uns die in der Literatur hin und wieder auftretende Ansicht von der Gefährlichkeit der Blankokredite in dieser ihrer Verallgemeinerung nicht minder verfehlt wie die entgegengesetzte Behauptung, daß gerade die ungedeckten Debitoren die sichersten seien. Es läßt sich eben allgemein nichts über die Qualität der Bankdebitoren aussagen; die „faulen" Debitoren können sowohl in den gedeckten, wie in den ungedeckten stecken, und die Behauptung, daß die Blankokredite relativ am sichersten seien, setzt stillschweigend eine weitgehend geübte Vorsicht seitens der Banken bei Gewährung solcher Kredite voraus. Ob und inwieweit diese vorhanden ist und geübt wird, darüber lassen sich nur Vermutungen aufstellen. Allgemein kann man nur sagen, daß heute infolge der Konzentration im Bankwesen und der dadurch bedingten mehr oder minder großen Schablonisierung in der Kreditgewährung eine Tendenz der Bevorzugung des gedeckten Kredits vorhanden ist. Als Beispiel möchte ich auf das mir bekannt gewordene Prinzip einer Berliner Großbank verweisen, die grundsätzlich einem Unternehmen, das nicht mindestens über 80–100 000 M. Kapital verfügt, Blankokredite nicht einräumt. Zweifellos ist auch unter den bestehenden

Verhältnissen eine lediglich auf genauer Kenntnis der lokalen Verhältnisse und persönlichen Beziehungen als unerläßlichen Grundlagen beruhende Gewährung reinen Personalkredits für die Großbanken nicht immer leicht. Hier setzt das eigentliche Arbeitsgebiet der mittleren Lokalbanken und — soweit dies heute noch möglich — des Privatbankers ein. Die Forderung nach Vertiefung der persönlichen Fühlungnahme mit den in Frage kommenden Industrien von seiten der Großbanken ist auch hier zu erheben, insofern die Tätigkeit der genannten Institute den Ansprüchen der Industrie nach Betriebskredit nicht genügt.

Ueber die Verwendung des Kontokorrentkredites läßt sich folgendes sagen: Als Betriebskredit ist der Kontokorrentkredit seiner Natur nach nicht dazu bestimmt, in dauernden Anlagen investiert zu werden. Immer ist es als eine nicht zweckentsprechende Benutzung zu bezeichnen, wenn er für Erstellung neuer Gebäude, für Anschaffung von Maschinen usw. (auch wenn diese Verwendung nur provisorisch, bis zur evtl. Beschaffung von Hypothekenkredit etc. beabsichtigt ist) benutzt wird. Daß dieses Ideal einer zweckentsprechenden Kreditverwendung allerdings in der Praxis mehr oder minder häufig wegen der entgegenstehenden Schwierigkeiten nicht verwirklicht wird, oft auch nicht verwirklicht werden kann, sagt nichts gegen die Berechtigung, eine solche zweckentsprechende Verwendung zu fordern und anzustreben. So kann praktisch der Fall eintreten, daß sich ein Saisonkredit trotz besten Willens des Kreditnehmers nicht am Ende der Produktionsperiode wegen Umschlags der Konjunktur abtragen läßt, daß er vielmehr auf die nächstfolgende Periode übertragen werden muß [61]).

Es ist ferner ebenso denkbar, daß sich in einem Unternehmen eine Erweiterung der Anlagen als notwendig herausgestellt hat, daß auch die Möglichkeit besteht, sich das erforderliche Kapital im Wege der Aktienkapitalerhöhung resp. Obligationenemission zu beschaffen, daß aber der Geldstand zurzeit nicht günstig ist, mit anderen Worten: daß die Effekten schwer plazierbar erscheinen. In diesem Falle wird man den Kontokorrentkredit als Aushilfsmittel in Anspruch nehmen, ihn als „Zwischenkredit" bis zu dem Zeitpunkt betrachten, wo einer Beschaffung von Anlagekapital auf effektenmäßigem Wege kein Hindernis mehr entgegensteht. Man darf hierbei nur nicht außer Acht lassen, daß sowohl im ersten wie im zweiten Falle eine nicht geringe Gefahr besteht. Ist die von dem Saisonindustriellen erwartete Besserung in der für seine Branche bisher ungünstigen Lage auch in der nächsten oder übernächsten Periode ausgeblieben, so sieht er sich wiederum außerstande, den ihm gewährten Kredit zurückzuzahlen. Die Bank hat dann ungewollt Anlagekredit in Form von Betriebskredit gegeben, sie hat kurzfristige Forderungen ihrer Gläubiger in langfristigen Verpflichtungen ihrer Schuldner investiert. Das gleiche gilt für den zweiten Fall, wenn der erwartete flüssige Geldstand ausbleibt; wiederum haben kurzfristig ausgeliehene Mittel dazu gedient, „stehendes" Kapital zu ersetzen. Daß dies oft gegen den Willen der beiden Kontrahenten geschah, ist gewiß nicht zu leugnen, ändert aber nichts an der Bedenklichkeit des Vorganges. In nor-

malen Zeiten wird das Bedenkliche allerdings kaum fühlbar werden, die Banken sind infolge flüssigen Geldstandes, reichlich zuströmender fremder Gelder usw. eher in der Lage, in der angedeuteten Weise zu prolongieren. Ganz anders in kritischen Zeiten. Schreiten dann die Banken zu plötzlichen Restriktionen, so entsteht die neue Gefahr, daß das betreffende Unternehmen falliert, daß für die Bank das gesamte gewährte Darlehen verloren geht oder daß die Banken geradezu gezwungen sind, weiter zu prolongieren, um ihre Forderung zu retten. Der Umstand, daß die Banken gegebenenfalls gezwungen sind, sich derart festzulegen, dient zugleich auch zum Beweise der früheren Behauptung, daß der eigentliche Kontokorrentkredit große Betriebsmittel erfordert (trotz Kontokorrent mit wechselnder Rolle usw.). Daraus ergibt sich die weitere Folgerung, daß er konzentrationsfördernd wirken muß, vor allem auch in der Weise, daß die Provinzbanken im Interesse einer sachgemäßen Pflege dieses Geschäftszweiges, infolge der durch die industrielle Expansion hervorgerufenen Steigerung der Ansprüche der Industrie Anschluß an die Großbanken suchen.

Die Sicherheit bei gedeckten Kontokorrentkrediten kann bestehen: aus Bürgschaften (vgl. d. folgende beigefügte Bürgschaftsformular einer Berliner Großbank *)), Hypotheken, Wechseln, Konossementen, Effekten aller Art usw.

Solche Sicherheiten sind natürlich von sehr verschiedenem Werte; es kann sich um nicht börsengängige Effekten, die schwer realisierbar sind, handeln, um Hypotheken, die bezüglich der Eintragung keineswegs immer erstklassig sind usw. Wenn man dann davon spricht, daß mitunter ein Blankokredit „besser" ist als ein gedeckter, so wird man das nicht wohl bestreiten können, nur darf man eben solche Behauptungen nicht verallgemeinern.

Die von der Bank verlangten Sicherheiten richten sich auch natürlich nach der Art und Bonität des Schuldners; ein „gedeckter" Kredit bedingt nicht immer eine Sicherheitsleistung bis zur vollen Höhe des zur Verfügung gestellten Betrages.

Ueber die Auswahl der Schuldner, die die Bank treffen wird, läßt sich nur sehr wenig allgemein sagen. Daß bestimmte Industrien bewußt vernachlässigt werden, läßt sich jedenfalls nicht erweisen. Daß der Bank Kreditnehmer erwünscht sind, die nach Ablauf der Saison zurückzahlen, ist schon gesagt worden. Hinzuzufügen ist, daß z. B. ein Detailgeschäft, das bei seinem Lieferanten Warenkredit (mehr oder minder lange Zahlungsfristen) in Anspruch nimmt, selbst aber gegen Kasse verkauft, schwerer bei einer Bank Entgegenkommen finden wird, als ein Engrosgeschäft oder eine Fabrik, die selbst den Abnehmern Ziel gewähren müssen, während sie vielleicht ihrerseits nicht einmal Warenkredit in Anspruch nehmen können.

***) Bürgschaftsverpflichtung.**

Die . . . . . Bank zu Berlin steht mit
in Geschäftsverbindung und hat demselben einen Kredit in laufender Rechnung bis zum Betrage von M. . . . . (sowie einen Diskontkredit) eingeräumt.

Für alle Forderungen — nebst allen Zinsen, Provisionen und Kosten —, welche der . . . . . Bank zu Berlin aus irgendeinem Rechtsgrunde anläßlich dieser Geschäftsverbindung ausweislich ihrer Bücher bereits erwachsen sind und in Zukunft noch erwachsen werden, übernehme ich die selbstschuldnerische (wir) die (solidarische) Bürgschaft.

Auch erstreckt sich diese Bürgschaft auf sämtliche bereits bestehenden oder zukünftigen Wechselverbindlichkeiten des Hauptschuldners bei der Bank. Für die Rechtsbeständigkeit der Forderungen geben die Bücher der Bank vollgültigen Beweis.

Alle Maßnahmen und Vereinbarungen, welche die . . . . . Bank bei Geltendmachung der von mir (uns) verbürgten Forderungen für nützlich erachtet, erkenne ich (wir) als für mich (uns) verbindlich an und entbinde genannte Bank von jeglicher Haftung für die Höhe des Ausfalles, insbesondere bleibt die Bürgschaft unverändert auch in dem Falle in Kraft, wenn die . . . . . Bank Sicherheiten, welche ihr für die verbürgten Forderungen anderweitig bestellt sind oder künftig bestellt werden, freigibt. Auch sollen daraus, daß die Bank etwa die Einziehung der Hauptschuld verzögern, einem Zwangsvergleich zustimmen oder sich mit dem Hauptschuldner vergleichen sollte, Einwendungen gegen die Bank nicht erwachsen.

Ein bei der Bank, ihren Zweigniederlassungen bzw. Depositenkassen jeweilig vorhandenes Depot und Kontoguthaben des Bürgen ist der Bank zur Sicherheit für seine Verpflichtungen aus obiger Bürgschaft verpfändet.

Irgendwelche Rechte, welche etwa kraft des Gesetzes auf den Bürgen übergehen, sollen der Bank so lange zustehen, bis sie wegen ihrer sämtlichen Forderungen an den Hauptschuldner befriedigt ist.

Die Bürgschaft bleibt auch bei einer etwaigen Aenderung in der Person d.. Inhaber.. oder in der Rechtsform der hauptschuldnerischen Firma unverändert in Kraft.

Für alle Streitigkeiten aus der Bürgschaft soll das Landgericht I Berlin bzw. das Amtsgericht Berlin-Mitte zuständig sein. Im Verhältnis zwischen der Bank und dem Bürgen gelten auch die sonstigen „Allgemeinen Geschäftsbedingungen" der Bank.

Alle die Bürgschaft betreffenden Mitteilungen gelten als zugegangen, wenn sie an die letzte der Bank bekannte Adresse abgesandt sind.

Datum Unterschrift

Allerdings werden auch Kreditnehmer, von denen die Bank weiß, daß sie lange auf Eingang ihrer Außenstände zu warten haben, immerhin noch weniger gern als Kontokorrentbitoren gesehen, als die erwähnten Saisongeschäfte. Beispiele für solche Branchen, die besonders lange Ziele zu gewähren haben, sind die Abzahlungsgeschäfte der Möbelfabrikation (insbesondere Pianofortefabrikation). Auch in einigen Zweigen der Textilindustrie waren bis vor kurzem noch sehr lange Ziele üblich, hier haben die Konventionen Wandel geschaffen. Die Frage der Konventionen speziell für die Textilindustrie ist gegen Ende 1913 vielfach in der Tagespresse diskutiert worden. — Daß oft der Einzelunternehmer bei diesen Zusammenschlüssen einen Teil seiner Freiheit im wirtschaftlichen Handeln aufgeben muß, daß oft auf die Abnehmer der Fabrikate von Mitgliedern der Kon-

ventionen ein Druck ausgeübt wird, das sind Erscheinungen, wie sie im großen aus den Kartellen und Syndikaten der Rohstoffindustrien nur allzu bekannt sind. Hier ist für uns nur die Tatsache wesentlich, daß die Konventionen — das steht außer Frage — eine übermäßige Ausdehnung des Zahlungszieles durch Festsetzung gemeinsamer Zahlungsbedingungen anstreben und auch schon bewirkt haben. Volkswirtschaftlich betrachtet, ist eine solche Einschränkung ausgedehnten Warenkredites segensreich und durchaus zu begrüßen. Denn gerade eine Hauptursache des Kreditbedarfes mittlerer verfeinernder Industrien rührt daher, daß diese oft kartellierte Rohstoffe beziehen und sogleich bar bezahlen, selbst aber Ziel gewähren müssen. Hier können ohne Frage die Konventionen in Richtung der Verringerung des Kreditbedarfs, rascheren Eingangs der Außenstände und schnelleren Kapitalumschlages wirken.

Ueber die Höhe der gewährten Kontokorrentkredite ist zu bemerken, daß, soweit es sich um Blankokredite handelt, die Bemessung des einzuräumenden Kredits ca. 20—25% des bilanzmäßig ausgewiesenen Kapitals beträgt. Es werden derartige Kredite im allgemeinen mit einer Kündigungsfrist von 3—6 Monaten gegeben. — Es sind dies Grundsätze, wie sie nach unseren Erkundigungen eine Berliner Großbank zur Anwendung bringt; Allgemeingültigkeit können sie nicht beanspruchen. Es kommt für die Bemessung der Kredithöhe sowohl auf die Art und die Kapitalstärke des Kunden im allgemeinen an (ob es sich z. B. um ein Engrosgeschäft, um ein Industrieunternehmen handelt, wie hoch das ausgewiesene Kapital ist usw.), wie auch in jedem Einzelfalle die Art der Bilanzierung zu prüfen und in Betracht zu ziehen ist. Oft werden Provinzbanken in der Lage sein, zu kulanteren Bedingungen solche Kredite zu gewähren, als die Berliner Großbanken. Einmal auf Grund ihrer genaueren Kenntnis der lokalen Verhältnisse, sodann aber auch infolge der bestehenden Konkurrenz. Letzteres Moment soll, wie wir erfahren haben, besonders für einige Provinzbanken im Rheinland ausschlaggebend sein.

Was die Grundsätze der Banken in Hinsicht auf Zins- und Provisionsberechnung angeht, so wird im allgemeinen ein Zinssatz von 1% über Reichsbankdiskont üblich sein, als Minimalsatz 5% [62]). Die Provision schwankt zwischen $^1/_8$—$^1/_2$%, je nachdem es sich um gedeckte oder Blankokredite handelt. Besonders sind bei der Beurteilung der Provisionssätze die Grundlagen der Bemessung zu beachten. Die üblichsten Grundlagen der Provisionsberechnung sind:

a) vom höchsten Debetsaldo,
b) vom Umsatz, worunter meist die größere Seite, manchmal allerdings auch nur die Summe der Sollseite des Kontos verstanden wird, in- oder exklusive Vortrag aus alter Rechnung.

Die Berechnung inklusive Saldovortrag ist für den Kreditnehmer insofern ungünstiger, als sie eine doppelte Belastung darstellt. Denn für die Posten, aus denen dieser Saldo resultiert, ist ja bereits in der vorhergehenden Periode Provision

bezahlt worden. Es ist vorausgesetzt worden, daß die „größere" Seite das Debet ist. Ist das Kredit die größere Seite, so stellt sich die Berechnung deswegen ungünstig für den Kunden, weil sie gewissermaßen eine Besteuerung auf Ein- resp. Rückzahlungen darstellt, während die Kreditentnahme nicht getroffen wird. Das Ergebnis ist, daß bei der Provisionsberechnung vom Umsatz sich der Kunde am besten steht, wenn unter Umsatz die Summe der Debetseite exklusive Vortrag verstanden wird, resp. wenn aus der Natur der betreffenden Rechnung sich die Debetseite als „größere" ergibt.

Die andere Bemessungsgrundlage, der höchste Debetsaldo, ist, gleichen Provisionssatz wie bei der anderen Bemessungsbasis vorausgesetzt, günstiger als diese für den Kunden, da der Debetsaldo im Vergleich zum „Umsatz" die kleinere Summe darstellt. Auf Variationen dieser Berechnungsmethoden und weitere technische Einzelheiten ist hier nicht einzugehen. Es ist nur nochmals darauf hinzuweisen, daß bei einer Vergleichung der Provisionssätze mehrerer Banken nicht nur die Höhe dieser Sätze an sich in Betracht zu ziehen sind, vielmehr auch:

1. der Zinssatz; denn das Verhältnis von Zinssatz und Provision ist derart, daß letztere privatwirtschaftlich einem versteckten Zins gleicht (Schoenitz);
2. die Bemessungsgrundlage;
3. der eventuell verlangte Minimalumsatz;
4. die Art der Valutierung.

Ganz allgemein wird man sagen können, daß bei Berücksichtigung all dieser Momente ein Kontokorrentkredit, zumal ein Blankokredit, relativ teuer ist. Er dürfte sich bei einer Großbank schätzungsweise auf ca. 2 2½% über den Lombardsatz der Reichsbank stellen.

Der Akzeptkredit.

Das letzterwähnte Moment, daß es sich um einen verhältnismäßig **teuren** Kredit handelt, trifft für den Akzeptkredit nicht zu. Gerade sein privatwirtschaftlicher Vorzug vom Standpunkt des Kreditnehmers aus gesehen, vor anderen Kreditarten ist, daß der Kreditnehmer das Bankakzept[63]) zu dem unter dem Reichsbankdiskont notierten **Privatsatz** verwerten kann. Sobald also dem Kreditnehmer nicht daran gelegen ist, seinen Kredit sukzessive abzuheben und zurückzuerstatten, sobald er zu Betriebszwecken eine größere Summe auf einmal braucht (es ist etwa an den Einkauf eines größeren Vorrates von Rohstoffen zu denken), wird er die Kreditentnahme in Form des Akzeptes dem „eigentlichen" Kontokorrentkredit vorziehen. Man wird vielleicht sagen können, daß sich das Bankakzept für die Erledigung größerer, nicht periodisch wiederkehrender Ausgaben des Betriebes besser eignet, als der eigentliche Kontokorrentkredit in Form des Barkredits oder des sogenannten „Buchkreditdepositums". Der privatwirtschaftliche Vorteil des Akzeptkredits, vom Standpunkt der Bank aus betrachtet, ist darin zu erblicken, daß die Bank diesen Kredit ohne Hergabe von Barmitteln, lediglich durch ihre Unterschrift zu gewähren imstande ist, indem sie

sich zugunsten ihres Kunden zum Schuldner macht (Schanz). Es liegt also beim Akzeptkredit eine Umkehrung des Schuldverhältnisses insofern vor, als der Schuldner aus dem Wechselverhältnis (die Bank) der Gläubiger aus dem Kreditvorgange ist. In diesem eigenartigen Verhältnis liegt zugleich auch eine der Gefahren des Akzeptkredits. Die kreditgebende Bank haftet wechselmäßig und muß, sofern der Kunde nicht für Deckung bei Fälligkeit gesorgt hat, aus eigenen Mitteln das Akzept einlösen. Dieser Umstand sowie die erwähnte Möglichlichkeit für die Bank, ohne Hergabe von Barmitteln Kredite gewähren zu können, werden mit Recht in der Literatur als bedenkliche Momente des Akzeptkredits hingestellt. Eine Folge der Außerachtlassung der Sorge für rechtzeitige Deckung ist ein durch eventuell dann nötig werdende Prolongationen anschwellender Akzeptumlauf, wie er sich sowohl absolut, als auch im Verhältnis zu der Summe der Debitoren (für die Berliner Großbanken) nachweisen läßt.

Der Akzeptumlauf betrug in Millionen Mark:

	1910	1611	1912	1913
Deutsche Bank	275,65	273,55	312,25	284,07
Dresdner Bank	232,85	264,56	261,83	280,69
Direktion der Disconto-Ges. . .	207,50	235,14	233,63	246,33
A. Schaaffhausenscher Bankverein	70,71	80,93	107,15	115,62
Berliner Handels-Gesellschaft . .	72,52	85,04	97,41	96,83
Bank für Handel u. Industrie . .	122,11	132,23	138,48	164,01
Mitteldeutsche Creditbank . . .	44,49	47,46	50,18	53,78
Commerz- und Disconto-Bank .	64,42	79,29	76,01	82,08
Nationalbank für Deutschland. .	50,06	53,80	67,89	68,32

Es ist zu beachten, daß die Ziffern pro 1910 und 1911 Akzepte inklusive Schecks angeben, während pro 1912 u. 1913 nur Akzepte aufgeführt werden. Trotzdem läßt sich mit wenigen Ausnahmen die angegebene steigende Tendenz auch für 1911 auf 1912 zeigen.

Das Verhältnis des Akzeptumlaufs zum Aktienkapital betrug bei obigen Banken im Durchschnitt

pro 1912: 107,6%
„ 1911: 97,7%

Die Bankakzepte betrugen („Oekonomist" 1913, S. 503) in % der Wechselbestände:

1910: 48%
1911: 45%
1912: 47%

Das Verhältnis der Akzepte zu den Debitoren (in % der letzteren) stellt sich für obige 9 Großbanken folgendermaßen:

1910: 36,5%
1911: 36,7%
1912: 43,5%

Für die einzelnen Banken ergeben sich dann folgende Zahlen (exkl. Commerzbank):

	1910	1911	1912
Deutsche Bank	42%	39%	46,3%
Dresdner Bank	40%	40%	42,0%
Direktion der Disconto-Ges. . .	46%	52%	60,5%
Bank für Handel u. Industrie . .	31%	30%	33,8%
A. Schaaffhausen'scher Bankverein	22%	22%	32,5%
Berliner Handels-Gesellschaft . .	32%	33%	40,9%
Nationalbank f. Deutschland . .	33%	27%	36,8%

Als Ursache für die auffallend starke Steigerung dieser Verhältniszahlen von 1911 auf 1912 ist übrigens auch auf die letzthin erfolgten Krediteinschränkungen hinzuweisen, die in einer Verminderung der Debitorenziffer Ausdruck finden. —

Außer der Befriedigung von Bedürfnissen nach Betriebskredit dient das Bankakzept auch zur Zahlung im Ueberseeverkehr (Rembourskredit) und zu Zwecken der Kreditgewährung an die Spekulation, worauf hier aber nicht einzugehen ist. Wieder, wie schon beim eigentlichen Kontokorrentkredit, läßt sich nicht ziffernmäßig angeben, welchen Anteil an der Gesamtsumme die eine oder andere Kreditart hat.

Die Zunahme des Akzeptumlaufs braucht jedoch nicht ausschließlich aus dem bedenklichen Moment der Prolongation bei Verfall statt Abdeckung des Kredits zu resultieren. Als Gründe dieser Zunahme sind auch der infolge verstärkter Warenausfuhr gesteigerte Bedarf nach Rembourskredit und, was uns hier vor allem interessiert, die veränderten Kreditgewohnheiten des inländischen Handels und der inländischen Industrie anzuführen, und zwar in der Richtung, daß der früher übliche reine Warenwechsel mehr und mehr durch das Bankakzept ersetzt wird.

Während früher der Industrielle oder Kaufmann selbst auf Grund seiner Forderungen seinen Kunden bezog und seine Bankverbindung lediglich als Diskontierungsstelle für einen solchen reinen Warenwechsel benutzte, ist es jetzt üblich geworden, daß der Warenschuldner mit dem Akzept seiner Bank bezahlt, resp. seinen Gläubiger anweist, auf diese seine Bank zu ziehen [64]).

Allerdings ist diese Art der Zahlung wenigstens bisher nur bei größeren Handels- und Industrieunternehmungen in Uebung.

Daß auf diese Weise der Akzeptumlauf zumal der Großbanken — eine starke Steigerung erfahren mußte, ist klar. Falsch wäre es, diese Akzepte, denen schließlich doch ein vollkommen legitimes Warengeschäft zugrunde liegt, als Finanz- oder „Leerwechsel" zu bezeichnen [65]).

Unter den von den deutschen Großbanken diskontierten Wechseln befinden sich zahlreiche solcher Papiere, die andere Banken akzeptiert, indossiert oder diskontiert haben, denen also äußerlich die Merkmale eines „Leerwechsels" anhaften, denen aber ein legitimes Warengeschäft zugrunde liegt.

Im Hinblick auf die Zusammensetzung des Wechselportefeuilles unserer Kreditbanken ist noch auf eine technische, oft angewandte Eigenart der Gewährung von Akzeptkredit kurz

einzugehen. Vielfach ist es üblich, daß die Bank nicht nur dem Kreditnehmer ihr Akzept übergibt, das dieser dann zu Zahlungszwecken direkt verwendet oder bei einer anderen Bank zum Diskont gibt, sondern daß die kreditgebende Bank zugleich die Rolle dieses Diskonteurs übernimmt und ihrerseits ihr eigenes Akzept diskontiert. Das hat für die Bank große Vorteile:

1. der Kunde gerät in engere Beziehungen, d. h. größere Abhängigkeit von der Bank;
2. der Konkurrenz ist ein Einblick in die Kundschaft der Bank versagt;
3. die Bank hat durch Diskontierung ihres eigenen Akzeptes scheinbar ihr Wechselportefeuille um ein „Prima-Bankakzept", also um ein liquides Deckungsmittel ersten Ranges vermehrt.

Gerade hierin liegt aber eine Gefahr, auf die schon hingewiesen wurde. Denn diese hochgradig liquide Wechseldeckung beruht nur auf der pünktlichen Eindeckung des Bankakzeptes durch den Kunden bei Fälligkeit. Es wird, sofern die Diskontierung eigener Akzepte in großem Umfange erfolgt, eine tatsächlich nicht vorhandene Liquidität vorgetäuscht.

Eine weitere Gefahr mag hier noch angedeutet werden, nämlich: daß es der Bank möglich ist, sich im Wege der Begebung ihres Akzeptes Betriebsmittel zu schaffen. Man hat eine Parallele in dieser Hinsicht zu den Notenbanken zu ziehen versucht, die sich ihre Betriebsmittel durch Begebung von Zahlungsversprechen (Kreation von Banknoten) beschaffen. Man soll bei einer Kritik der Bankakzepte in dieser Beziehung jedoch nicht außer Acht lassen, daß eine Hemmung gegen übermäßige Begebung dieser Papiere in der Börse gegeben ist, die, sobald eine anormal anschwellende Akzeptbegebung seitens einer Bank bekannt wird, diesen Wechseln die Qualität als Primadiskonten absprechen, sie nicht mehr zum Handel zum Privatsatz zulassen resp. den betreffenden Instituten den Privatsatz verteuern kann.

Zu erwähnen ist ferner eine in Ost- und Mitteldeutschland (z. B. in Sachsen) teilweise übliche Form der Akzeptkreditgewährung, die die oben erwähnte Umkehrung des Schuldnerverhältnisses nicht zeigt. Die Banken ziehen hier auf den Kunden, welcher sich durch sein Akzept zur Rückzahlung verpflichtet. Solche „eigenen Ziehungen" behalten die Banken entweder im Portefeuille oder begeben sie weiter. (Es befanden sich nach dem „Dtsch. Oekonomist" 1912 z. B. unter dem Wechselbestande der Norddeutschen Kreditanstalt zu Königsberg, der 1911 23,08 Mill. betrug, 6,51 Mill. solcher „eigenen Ziehungen".) Wenn man diese Art als die sachgemäßere und solidere bezeichnet, so darf man aber nicht vergessen, daß ein solcher Akzeptkredit in Wahrheit einen gedeckten Kontokorrent- oder Diskontkredit darstellt, daß er also die erwähnten privatwirtschaftlichen Vorteile der ersterwähnten Art von Akzeptkredit nicht haben kann (Billigkeit, Kreditgewährung ohne Hergabe von Barmitteln usw.). Zusammenfassend läßt sich über die Bedeutung des Akzeptkredits für die Versorgung mittlerer und klei-

nerer Unternehmungen der Verfeinerungsindustrie sagen, daß er, wie schon betont, infolge seiner Billigkeit dann dem eigentlichen Kontokorrentkredit wird vorgezogen werden können, wenn es sich um größere, nicht periodisch wiederkehrende Betriebsausgaben handelt. Soweit etwa der Ankauf eines größeren Vorrats von Rohmaterial geboten erscheint, der sich bei sofortiger Bezahlung viel vorteilhafter stellt, als bei Inanspruchnahme von Ziel, wird die Beschaffung der Mittel im Wege des Akzeptkredites die geeignetste sein, da für derartige nicht periodische Aufwendungen nicht immer die Ueberschüsse des laufenden Betriebes ausreichen werden und der eigentliche Kontokorrentkredit infolge der höheren Kosten die Vorteile der Barzahlung vielleicht illusorisch machen würde. Für Lohnzahlungen und laufende Betriebsausgaben wird dagegen der eigentliche Kontokorrentkredit vorzuziehen sein.

Die Frage, ob der Akzeptkredit zu dauernden Anlagen benutzt werden soll, ist grundsätzlich zu verneinen. Daß in der Praxis nur allzu häufig gegen diese Forderung verstoßen wird, läßt sich einerseits aus der für viele mittlere und kleinere Unternehmungen bestehenden Unmöglichkeit, Anlagekredit in anderer Form zu erhalten, verstehen, anderseits gibt der billige und relativ leicht zu erlangende Akzeptkredit, zumal in Anbetracht der Möglichkeit, diesen Kredit bei Fälligkeit durch Prolongation weiter auszudehnen, von selbst oft den Anreiz zur Verwendung für Anlagezwecke. In Zeiten flüssigen Geldstandes kann wohl eine solche Verwendung ohne besondere Gefahr stattfinden, nicht aber in geldknappen Zeiten, wo Krediteinschränkungen der Banken nötig werden, die sich nicht nur in Kündigung oder Herabsetzung, sondern auch schon darin äußern, daß die Banken bisher gewährte Kredite nicht mehr weiter ihren Kunden belassen — infolge geringeren Zustromes der fremden Gelder — insbesondere beim Akzeptkredit nicht weiter prolongieren. Wenn hierdurch schon bei einer normalen Verwendung als Betriebskredit Störungen eintreten können, so daß die Fortführung des laufenden Betriebes gefährdet erscheint, so muß, sobald ein solcher Kredit zu langfristigen Investitionen gebraucht wurde, diese Gefahr in so hohem Grade sich steigern, daß die Weiterexistenz des Unternehmens in Frage gestellt werden kann.

Der Avalkredit.

Wenn wir als einen privatwirtschaftlichen Vorzug (vom Standpunkt der kreditgebenden Bank aus betrachtet) des Akzeptkredites anführten, daß eine Kreditgewährung ohne Inanspruchnahme der Barmittel der Bank erfolgen kann, so gilt dies auch für den Avalkredit. Es handelt sich hier um eine Bürgschaft, die die Bank übernimmt. Einen eigentlichen Kreditakt kann man aber erst in dem Falle der Nichterfüllung des leistungspflichtigen Schuldners feststellen. Erst dann tritt die Bank als Kreditgeberin in Aktion [56]).

Zwar stellt der Avalkredit eine Bürgschaft dar, doch unterscheidet er sich grundsätzlich von demjenigen Kreditakt, den man üblicherweise unter „Bürgschaftskredit" versteht. Unter

dem letzteren ist ein von der Bank auf Grund der Bürgschaftserklärung eines Dritten, d. h. auf Grund eines von diesem Dritten der Bank gegenüber abgegebenen Versprechens, für die von dem Schuldner (dem Kreditnehmer) eingegangenen Verbindlichkeiten zu haften, gewährter Kredit zu verstehen, der meist in Form des eigentlichen gedeckten Kontokorrentkredits in Erscheinung treten wird (vgl. Schoenitz a. a. O. S. 261 ff., sowie oben sub. Kontokorrentkredit).

Ein Avalkredit (resp. Kautionskredit) dagegen ist eine Bürgschaftsleistung seitens der **Bank** für eine von dem Kunden eingegangene Verpflichtung.

Während also der Bürgschaftskredit einen ganz regulären Kreditvorgang darstellt, tritt beim Aval- oder Kautionskredit die Kreditgewährung nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen ein. Ein prinzipieller Unterschied zwischen Avalkredit und Kautionskredit läßt sich nicht ziehen. Sowohl der von den Genossenschaften gegebenen Kautionskredit wie der Avalkredit der Banken dienen zur Erlangung von Frachtstundungen, Zollkrediten, sowie zur Sicherheitsleistung bei Vergebung größerer Aufträge (seitens öffentlicher Körperschaften usw.).

Man könnte höchstens unterscheidend hervorheben, daß bei den Genossenschaften die Verwendung dieser Kredite zu Zoll- und Frachtstundungen gegenüber der Verwendung zu Kautionszwecken bei Vergebung größerer Aufträge relativ selten eintreten wird, da die Mehrzahl der Genossen, Handwerker und Kleingewerbetreibende, naturgemäß selten mit der Eisenbahn- oder Zollbehörde in Berührung kommen wird. Auf die verschiedenen Erscheinungsformen des von den Genossenschaften gegebenen Kautionskredits soll nicht eingegangen werden[67]). Dagegen sind die bei den Banken üblichsten zwei Arten der Gewährung von Avalkredit darzustellen, die Kredite in Form des **Avalwechsels** und des **Bürgscheines** (siehe die beigefügten Formulare).

Ueber den Unterschied beider Arten ist folgendes zu sagen: Der Bürgschein hat gegenüber dem Avalwechsel den Vorteil, daß er nicht stempelpflichtig ist. Der zur Bürgschaftsleistung Verpflichtete (also die Bank) wird den Bürgschein dem Avalwechsel aus dem ferneren Grund vorziehen, weil der Bürgschaftsempfänger bei Nichtleistung des Schuldners oder bei etwaigen Differenzen den Avalwechsel der Bank sofort zur Zahlung präsentieren wird. Ist dagegen das Aval auf Grund eines **Bürgscheines** erfolgt, so muß die Behörde resp. die Firma oder Körperschaft, die in Differenzen mit dem Schuldner geraten ist, ihre Ansprüche regulär ausklagen. Deswegen ziehen die Banken, wie wir von einer Berliner Großbank erfahren haben, neuerdings den Bürgschein dem Avalwechsel vor. — Uebrigens gewähren nicht nur die Kreditbanken und Genossenschaften solche Avalkredite, sondern auch die Reichsbank räumt Kautionskredite für Zwecke der Zoll- und Steuerstundungen, sowie bei Holzkäufen von den Forstverwaltungen und bei Kohlenankäufen aus staatlichen Gruben ein. Sie gibt solche Kredite gegen Hinterlegung lombardfähiger Effekten oder guter Sichtwechsel und verlangt $\frac{1}{8}\%$ der Bürgschaftssumme als Gebühr. —

Stempelberechnung:
Nach Tarifstelle 59 .....M. .....Pf.
Nach dem Tarif richtig.
(Name) .....
(Amtsbezeichnung) .....

Bürgschein.

Die Königliche Eisenbahndirektion zu ..... hat d.... ..... ein Frachtstundungskonto bei der Güterabfertigung zu ..... unter den mir bekannten Bedingungen für Frachtstundung eröffnet. Für die Erfüllung der hieraus entstehenden Verbindlichkeiten verbürge ..... hierdurch selbstschuldnerisch unter Verzicht auf die Einreden der Anfechtung, der Aufrechnung und der Vorausklage (§§ 770, 771 des Bürgerl. Gesetzbuchs) bis zum Betrage von ..... M.

(geschrieben: ..... Mark).

Auf Anzeige gemäß § 777 des Bürgerl. Gesetzbuchs wird verzichtet.

....., den ..... 191.

....
(Unterschrift des Bürgen.)

Angenommen:

....., den 191

Königliche Eisenbahndirektion.

Nr. 1191 Bürgschein für Frachtstundungen.

Bürgschein.

Für die Erfüllung der von den ..... in dem Vertrage vom ..... übernommenen Verbindlichkeiten ..... verbürge ..... hierdurch selbstschuldnerisch unter Verzicht auf die Einreden der Anfechtung, der Aufrechnung und der Vorausklage (§§ 770, 771 des Bürgerl. Gesetzbuchs) bis zum Betrage von ..... M.

(geschrieben: ..... Mark).

Auf Anzeige gemäß § 777 des Bürgerl. Gesetzbuchs wird verzichtet.

....., den 191

.....
(Unterschrift des Bürgen.)

Angenommen:

Königliche .....

Nr. 997.

Avalwechsel.

..... Bank
Berlin.

....., den ..... 19...

Bei Wiedersicht zahlen Sie gegen diesen Wechsel an ....., nicht an Ordre, sofern die Präsentation bis zum ..... erfolgt, die Summe von ..... Mark, in Worten .....

.....

An

..... Bank
Berlin.

Kritisch läßt sich über den Avalkredit, mit Rücksicht darauf, ob und inwieweit er mittleren Industrien zugute kommt, nichts feststellen. Hinsichtlich der gekennzeichneten Art, wie solche Kredite meist in den Bankbilanzen erscheinen, ist zu sagen, daß, sofern diese Kredite tatsächlich den angedeuteten Zwecken dienen, Bedenken gegen diese Art der Einstellung in die Bilanz kaum berechtigt erscheinen. Verbergen sich dagegen unter den Avalverpflichtungen Hypothekenbürgschaften der Bank — es ist etwa an den bereits in anderem Zusammenhange erwähnten Fall der Garantieleistung der Diskontogesellschaft für das seitens der Hamburger Hypothekenbank mit Wertheim abgeschlossene Hypothekengeschäft zu denken—, so ist die Einstellung eines entsprechenden Passivpostens in die Bilanz etwa unter Nostroverpflichtungen im Interesse der Bilanzklarheit unbedingt zu fordern. Wieweit die Banken derartige „Bilanzfrisuren" vornehmen, darüber läßt sich natürlich nichts Sicheres sagen.

Der Wechseldiskontkredit.

Trat beim Avalkredit, wie wir sahen, der eigentliche Kreditakt nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen ein, die auf einer Nicht- oder Schlechterfüllung des dem Aval zugrunde liegenden Geschäftes beruhen, so ist beim Wechseldiskontgeschäft der Kreditcharakter überhaupt angezweifelt worden, und man hat darüber gestritten, ob man dieses Geschäft nicht eher unter den Begriff des Kaufgeschäfts, als unter den des Kreditgeschäfts zu subsumieren hätte. Diese Erörterungen haben nicht nur theoretische Bedeutung, sie sind auch praktisch insofern von größter Wichtigkeit, als die Genossenschaften nach dem Genossenschaftsgesetz Kreditgeschäfte nur mit Mitgliedern abschließen dürfen [68]).

Juristisch ist allerdings das Diskontieren von Wechseln als der Kauf einer Forderung aufzufassen, wobei ein Zwischenzins zum Abzug gelangt. Wirtschaftlich stellt dieses Geschäft aber einen Kreditvorgang dar. Ganz klar liegt dieser zutage, wenn es sich um eine Darlehensgewährung handelt, zu deren Sicherstellung sich der Kreditgeber einen Wechsel vom Kreditnehmer geben läßt. Aber auch, wenn es sich um die Diskontierung eines Warenwechsels handelt, besteht wirtschaftlich eine Kreditgewährung. Denn der Geschäftsmann, der in der Lage ist, seine Wechsel einer Bank zum

Diskont einzureichen, hat die Möglichkeit dadurch, daß ihm die Bank den Gegenwert des Wechsels vor Verfall auszahlt, sein Kapital früher zu mobilisieren. Er erhält diesen Gegenwert zur Nutzung als Eigentum überstellt (Schonitz). Der Anspruch auf Gegenleistung seitens des Kreditgebers ist allerdings gegen einen Dritten, den Akzeptanten des Wechsels, erst in zweiter Linie, im Wege des Regresses, gegen den Kreditnehmer selbst gerichtet, doch ist dieses Moment nichts für den Kreditbegriff, wie wir ihn entsprechend der Schoenitz'schen Definition zugrunde legen, Notwendiges. Grundsätzlich ist der Diskontkredit ein ungedeckter Kredit.

Daß aber auch Abweichungen von dieser Regel vorkommen, zeigt z. B. die Bestimmung der Reichsbank in jüngster Zeit, daß Geschäftsleuten, die ihre Buchforderungen von einer Bank beleihen lassen, ein Wechseldiskontkredit nur mehr gegen Deckung gegeben wird, übrigens ein deutlicher Ausdruck der stark ablehnenden Haltung, die die Reichsbank dieser neuen Kreditart gegenüber einnimmt.

Die privatwirtschaftliche Bedeutung des Diskontkredites für die Bank beruht vor allem in der Möglichkeit, die für dieses Aktivgeschäft erforderlichen Mittel nicht, wie z. B. beim Kontokorrent- oder Lombardkredit festlegen zu müssen. Ebenso wie der Kaufmann im Wege der Wechseldiskontierung seine Außenstände liquidisieren, sein Kapital mobilisieren und schneller umschlagen kann, so sind auch die das Wechseldiskontgeschäft betreibenden Banken in der Lage, durch Rediskontierung bei der Reichsbank ihre Mittel zu verflüssigen. Behalten aber die Banken die erworbenen Wechsel in ihrem Portefeuille, so haben sie sich, vorausgesetzt, daß es sich um wirklich „gute" Diskonten handelt, eine höchst liquide Anlage geschaffen.

Nicht minder groß ist die Bedeutung des Wechseldiskontgeschäfts für den Kreditnehmer. Man wird sagen können, daß jeder moderne Geschäftsmann diesen Kredit braucht und — sofern er solide ist — auch erhält.

Auch in die nichtkapitalistischen Kreise der Handwerker und Kleingewerbler beginnt dieser Kredit mehr und mehr Eingang zu finden dank der erzieherischen Tätigkeit, die die Kreditgenossenschaften in Richtung der Ausbreitung einer kaufmännischen Geschäftsführung und eines soliden Wechselverkehrs üben.

Daß tatsächlich auch mittlere, kleine und kleinste Unternehmungen Diskontkredit erhalten können, geht aus der die Stückelung der Wechsel zeigenden Statistik der Reichsbank hervor (vgl. die entsprechende Tabelle im Abschnitt I dieses Kapitels).

Es wäre sehr erwünscht, wenn auch die Kreditbanken die von ihnen diskontierten Wechsel in solcher Weise spezifizieren würden. Man könnte dann ersehen, inwieweit diese Kreditinstitute die mittel- und kleinkapitalistische Geschäftswelt mit Diskontkredit versorgen. Obwohl man nun ziffernmäßig darüber nichts nachweisen kann, so kann man doch den Schluß ziehen, daß dies tatsächlich geschieht. Denn man muß annehmen, daß die in der Reichsbankstatistik aufgeführten mittleren und kleinen

Appoints nicht allein bei der Reichsbank direkt in Anspruch genommene Diskontkredite darstellen, sondern zu einem großen Teil solche Wechsel sind, die zunächst bei Banken resp. Genossenschaften zum Diskont eingereicht und dann seitens dieser Institute bei der Reichsbank rediskontiert worden sind.

Zur Frage, ob und inwieweit die großen Industrie- oder Handelsunternehmungen Vorteile bei der Erlangung von Diskontkredit gegenüber mittleren und kleineren genießen, läßt sich folgendes bemerken: Ein solcher Vorteil wäre dann gegeben, wenn den Wechseln dieser großen Unternehmungen die Qualität als Privatdiskonten zugesprochen würde. Das ist aber im allgemeinen nicht der Fall. Zwar sagt der die Vorschriften für die Geschäfte in Privatdiskonten enthaltende § 44 der „Bedingungen für die Geschäfte an der Berliner Fondsbörse" nichts darüber, daß nur „Bankwechsel" zum Privatdiskont zuzulassen seien, er bestimmt vielmehr nur die Laufzeit (wenigstens 56 Tage, nicht länger als 3 Monate, und den Minimalbetrag der Privatdiskonten — 5000 M.). Doch werden allgemein in der Praxis unter Privatdiskonten nur Wechsel „anerkannt solider Banken und Bankfirmen" (Saling) verstanden [69]).

Eine Bevorzugung der Großindustrie resp. des Großhandels bei der Gewährung von Wechseldiskontkredit wäre somit in dieser Hinsicht nicht zu konstatieren.

Der Lombardkredit.

Im Gegensatz zum Wechseldiskontkredit, der grundsätzlich ohne Deckung gewährt wird, ist der Lombardkredit ein gedeckter, ein Realkredit. Wenn wir ferner beim Wechseldiskontkredit auf seine enorme Bedeutung für Handel und Industrie hinweisen konnten, ist dem Lombardkredit in Hinsicht auf die Dienste, die er für die industrielle Kreditversorgung leistet, nicht eine ähnlich hohe Bedeutung zuzuerkennen [70]).

Seine größte Bedeutung hat er im Börsenverkehr, als gegen Verpfändung von Wertpapieren oder Wechseln gegebenes sogenanntes „tägliches — oder Ultimogeld" und in der Form der „Börsengeschäfte mit Einschuß". Außer Effekten und Wechseln kommen als Unterpfänder Waren oder Warenverschiffungsdokumente — in dieser Hinsicht ist eine Bedeutung des Lombardkredites für den Ueberseehandel festzustellen — Hypotheken, besonders bei Kreditgewährung an das Baugewerbe, sowie sonstige Forderungsrechte verbriefende Werte in Betracht [71]).

Bei Betrachtung des Lombardkredites, den die Reichsbank gewährt, müssen wir eine Einrichtung erwähnen, die gerade in Hinsicht auf mittlere und kleine Lombardkreditnehmer beachtenswert erscheint. Es ist nämlich den Darlehensnehmer gestattet, die Darlehensschuld in Raten abzuzahlen, wodurch der Lombardkredit sich dem Charakter des (gedeckten) Kontokorrentkredites nähert [72]). Uebrigens ist diese Verwandtschaft der beiden Kreditarten eine so nahe, daß sich begrifflich der gedeckte Kontokorrentkredit vom Lombardkredit überhaupt nicht scheiden läßt, sofern man voraussetzt, daß letzterer in laufender Rechnung gewährt wird. Als Beispiel hierfür mag

folgendes dienen: in Bayern sind laut Gesetz von 1879 Lombardgeschäfte einer Gebühr unterworfen, man weiß aber oftmals diese Erschwerung des Lombardverkehrs dadurch zu umgehen, daß man solchen Krediten die Form des gedeckten Kontokorrentkredites gibt[73]). Der umgekehrte Fall, daß man, sofern eine Besteuerung des Kontokorrentgeschäftes stattfinden würde, den gedeckten Kontokorrentkrediten die Form des Lombardgeschäftes geben kann, ist deswegen für uns von Interesse, weil gerade jetzt die Belastung des Kontokorrentgeschäftes in gewissem Sinne aktuell geworden ist, was ja natürlich letzten Endes eine weitere Verteuerung des Kontokorrentkredites, die gerade den mittleren und kleinen Kreditnehmer relativ schwer treffen muß, bedeutet. Das Reichsgericht hat nämlich die seit einigen Jahren schwebende Streitfrage, ob die Kontokorrentbedingungen der Banken stempelpflichtig sind, dahin entschieden, daß laut Tarifstelle 59 des preußischen Stempelsteuergesetzes vom 30. Juni 1909, die die Beurkundung über Sicherstellung von Rechten einer Stempelabgabe unterwirft, die Kontokorrentbedingungen mit 1,50 M. zu stempeln sind. Den neu hinzutretenden Kunden wird diese Abgabe nunmehr belastet werden. Fraglich ist es noch, ob die Steuerbehörde eine Nachstempelung der Bedingungen seit 1909 verlangen wird und ob und inwieweit die Banken eventuell diese Gebühr abzuwälzen in der Lage sein werden.

Wenn man die Bedeutung des Lombardkredites speziell für die mittlere und kleine Industrie beurteilen soll, so kann man allgemein sagen, daß hier der bereits bei Besprechung des Kontokorrentkredites hervorgehobene privatwirtschaftliche Nachteil, daß es sich um einen relativ teuren Kredit handelt, wiederum festzustellen ist. Es kommt hinzu, daß, falls es sich um größere Beträge handelt, es fraglich erscheinen muß, ob gerade der mittlere Industrielle in der Lage sein wird, geeignete Unterpfänder in der von der Bank verlangten Höhe zu stellen. Nur aber für relativ größere Beträge, die der Betrieb erfordert, käme der Lombardkredit in Frage. Für wiederkehrende laufende Ausgaben würden die anderen Arten des Betriebskredites, vor allem der eigentliche Kontokorrentkredit, vorzuziehen sein.

Die Frage nach dem Vorhandensein und der Art eines für den Lombardkredit geeigneten Unterpfandes gibt uns Anlaß, auf eine Kreditart an dieser Stelle einzugehen, die auf den ersten Blick unserem eigentlichen Untersuchungsgebiet ferner zu liegen scheint, auf die **Sicherungsübereignung von Warenlagern.** Diese Kreditart, die gegenwärtig aufzukommen, man darf wohl sagen „droht", soll in erster Linie dem mittleren und kleinen Handel dienen, und zwar in der Weise, daß der Kaufmann sein wichtigstes Geschäftsaktivum, sein Warenlager, seinem Kreditgeber zur Sicherung übereignet. Für die Industrie könnte diese Art der Beschaffung von Kredit — in der Regel ist nicht an die Gewährung neuen Kredites, sondern vielmehr an eine Sicherstellung bereits gewährter und allmählich angewachsener Kredite zu denken — in der Hinsicht in Betracht kommen, daß seitens des Industriellen Vorräte von Rohstoffen, Halbfabrikaten, oder von verkaufsfähigen Fertig-

produkten zur Sicherung übereignet werden. Wir glauben ferner auch aus dem Grunde hier diesen Kredit besprechen zu sollen, weil er gerade zurzeit lebhaft erörtert wird und weil man, was für uns von ganz besonderer Wichtigkeit ist, in der Sicherungsübereignung, ebenso wie in der ihr verwandten (noch zu besprechenden) **Diskontierung von Buchforderungen** Kreditmittel zu sehen geglaubt hat, die in hervorragender Weise zur Erhaltung der mittleren Elemente in Handel und Industrie geeignet seien. Es ist zuzugeben, daß solche Kredite den Einzelnen am Unterliegen im Kampfe um seine Existenz hindern oder, was meistens der Fall sein wird, dieses Unterliegen hinausschieben können, demgegenüber besteht aber die viel größere allgemeine Gefahr, daß mehr und mehr Unternehmungen entstehen, die von jeglichem Eigenkapital entblößt sind, resp. daß Unternehmungen, die längst innerlich „faul" sind, ein durch diese Mittel künstlich verlängertes Dasein führen, während sie eigentlich schon lange jegliche Existenzberechtigung verloren hatten. Und diese Gefahr muß angesichts des Uebelstandes, daß ohne Anwendung solcher Mittel die eine oder andere selbständige Unternehmerexistenz zugrunde geht, als die weitaus größere und schwerere erscheinen. Daß tatsächlich eine Zunahme solcher von Eigenkapital völlig entblößter Unternehmungen festzustellen ist, zeigt Hoeniger[71]) an Hand der Konkursstatistik. Es betrug nämlich die Zahl der wegen Massemangels abgelehnten Anträge auf Konkurseröffnung beispielsweise im Jahre 1901: 1150, 1912: 2400, also zirka das Doppelte. Allerdings darf man nicht ausschließlich die Sicherungsübereignungen dafür verantwortlich machen; man muß auch die wirtschaftliche Lage in Betracht ziehen, die bei genauerer Betrachtung deutlich in diesen Ziffern zum Ausdruck kommt. Die entsprechenden Ziffern lauten seit 1906:

1906: 1633	1909: 2375
1907: 1754	1910: 2396
1908: 2193	1911: 2351

Die stärkste Zunahme zeigt sich von 1907/08 = 439. Von da an verringert sich diese Zunahm und von 1910/11 ist eine Abnahme von 45 zu konstatieren. Es geht also daraus der Einfluß der Konjunktur deutlich hervor. In Zeiten der Depression steigt die Zahl dieser Konkursfälle, um mit Ansteigen der Konjunktur zurückzugehen. Trotzdem ist natürlich nicht zu verkennen, daß im Vergleich mit früheren Jahren die Ziffer angewachsen ist und daß auch das Aufkommen der Sicherungsübereignungen zu diesem Ergebnis mit beigetragen haben wird.

Bevor wir weiter auf die Sicherungsübereignung eingehen, haben wir diese, die wir im Zusammenhang mit dem Lombardkredit betrachten, von dem letzteren zu unterscheiden, und zwar am zweckmäßigsten in rechtlicher Hinsicht. Beim Lombardgeschäft geht das Pfand in den Besitz des Kreditgebers über, verbleibt jedoch im Eigentum des Kreditnehmers. Bei der Sicherungsübereignung dagegen geht das Eigentum an den Sicherungsnehmer, also an den Kreditgeber über, während der Sicherungsgeber, der Kreditnehmer im Besitz der Pfandstücke verbleibt.

Das eigenartige und man darf sagen äußerst unsympathische Moment ist die Heimlichkeit solcher Sicherungsübereignungen. Zugunsten eines Gläubigers, mag es eine Bank, mag es ein Warengläubiger sein, entäußert sich der Geschäftsmann des wichtigsten Aktivums, begibt sich also in vollkommene wirtschaftliche Abhängigkeit, mag er auch nach außen hin als selbständiger Kaufmann erscheinen. Die anderen Gläubiger kreditieren ihm weiter, ihnen ist nichts von dieser Verschiebung der wichtigsten Grundlage ihrer Kreditgewährung bekannt geworden, und sie erfahren davon erst, wenn es zu spät ist, d. h. wenn im Konkursfalle der neue Eigentümer der Geschäftsaktiva sein Aussonderungsrecht geltend macht. Ein Sicherungsvertrag, durch den ein Kaufmann sein gesamtes Warenlager und seine gesamten gegenwärtigen und zukünftigen Außenstände einem einzigen Gläubiger übereignet, ist nach Reichsgerichtsentscheidungen als „gegen die guten Sitten verstoßend" nichtig. Tritt noch das oben erwähnte Moment der Geheimhaltung hinzu, so kann der begünstigte Gläubiger den anderen Gläubigern gegenüber schadenersatzpflichtig werden. In diesem Sinne hat im Oktober 1913 das Reichsgericht einen solchen Fall einer heimlichen Sicherungsübereignung entschieden. Der begünstigte Gläubiger, eine Bank, die sich für Belassung und Erhöhung eines einer Industriefirma gewährten Kredits alle gegenwärtigen und zukünftigen Außenstände, sowie das gesamte vorhandene und noch anzuschaffende Lager hatte übereignen lassen, mußte einem anderen Warengläubiger, der in Unkenntnis der Uebereignung der Fabrik Kredit gegeben hatte und erst beim Konkurs dieser Fabrik von der Uebereignung erfuhr, Schadenersatz leisten. Prozesse anderer geschädigter Warengläubiger sollen noch schweben und die betreffende Bank soll bereits für diese Streitfälle Rückstellungen vorgenommen haben[75]).

Wir sehen, daß für den speziellen Fall, daß das gesamte gegenwärtige und anzuschaffende Warenlager, sowie die sämtlichen Außenstände zur Sicherung übereignet werden, die Judikatur einen ganz festen — solche Verträge verwerfenden — Standpunkt einnimmt.

Aber auch die praktisch noch häufiger vorkommenden Fälle, in denen zwar nicht die gesamten Geschäftsaktiven und Buchforderungen einem Gläubiger abgetreten werden, wohl aber das Warenlager zur Sicherung übereignet wird, sind wirtschaftlich aus den oben angeführten Gründen zu verwerfen, um so mehr vielleicht, wenn die „Rettung" der betreffenden Unternehmungen durch unberechtigt hohe Zinsforderungen privater Sicherungsnehmer illusorisch gemacht wird. Hoeniger (a. a. O.) erwähnt einen Fall, wo nicht weniger als 18% in Anrechnung kamen. Das ist natürlich ein Zinsfuß, der dem bei der Sicherungsübereignung im Vergleich zu anderen Kreditgeschäften vorhandenen weit geringeren Risiko (Sonderstellung des Sicherungsnehmers im Konkurs vor anderen Gläubigern) in keiner Weise angemessen ist. Mit dem letzterwähnten Moment — im Zusammenhang mit dem oben Gesagten — ist zugleich eine Ablehnung der Sicherungsübereignung als Kreditmittel oder gar als „Rettungsmittel" für das Kleingewerbe oder die kleine

Industrie ausgesprochen. Es kommt hinzu, daß der durch die Sicherungsübereignung bevorzugte Gläubiger, sobald die Sicherstellung einmal erfolgt ist, kaum noch ein weiteres Interesse an dem Sicherungsgeber haben kann.

„Der Hauptgläubiger hält den schwachen Schuldner so lange, bis das Sicherungsgeschäft unanfechtbar geworden ist, dann läßt er ihn fallen und nimmt kraft seines Sicherungseigentums den übrigen Gläubigern den wesentlichsten Teil der Masse weg (Hoeniger)."

Während bei der gewöhnlichen Verpfändung der Besitz und der Gebrauch der Pfandstücke seitens des Schuldners entbehrt werden muß, also dem Gebrauche dienende Sachgüter wirtschaftlicherweise entweder überhaupt nicht als Kreditmittel Verwendung finden sollen, oder aber, wenn dies geschieht, für den Schuldner ein gewisser Antrieb besteht, sich durch Rückerstattung der Schuld wieder in den Besitz der entbehrten Güter zu setzen, fällt dies bei der Sicherungsübereignung fort. Der Schuldner kann seine notwendigen Gebrauchsgüter zu Kreditzwecken neben ihrem eigentlichen Gebrauch verwenden. Er bleibt ja im Besitz der Sicherungsstücke. Damit ist der Anreiz zur Rückerstattung des Kredits in gewissem Sinne aufgehoben und eine Tendenz zum „Dauerkredit" gegeben, der analog der Immobiliarverschuldung durch Hypotheken zu einer Verschuldung der Industrie und des Handels, sowie zu einer allgemeinen Preissteigerung führen kann[76]). Wir konnten diese Folgen hier nur andeuten, ebenso müssen wir uns versagen, auf die juristischen Erörterungen für oder wider die Sicherungsübereignung einzugehen. Für uns ist allein wesentlich, daß — wie oben zu zeigen versucht wurde — die Sicherungsübereignung, abgesehen von den schweren ökonomischen Bedenken allgemeiner Natur, auch speziell kein, die mittlere oder kleine Industrie stützendes oder förderndes Kreditmittel sein kann.

Die Diskontierung von Buchforderungen.

Eine der wesentlichsten Aehnlichkeiten zwischen der Sicherungsübereignung von Warenlagern und der Diskontierung von Buchforderungen ist, wirtschaftlich betrachtet, das Moment, daß es sich bei beiden Kreditgeschäften um die Abtretung eines äußerst wichtigen Geschäftsaktivums zu Kreditzwecken handelt. Daraus ergibt sich von vornherein diesen beiden Kreditarten gegenüber ein Bedenken, wohl das wichtigste, das überhaupt dagegen gemacht worden ist: die mehr oder minder heimliche Entziehung eines wesentlichen Aktivums, die einem Gläubiger zum Schaden der übrigen eingeräumte Vorzugsstellung. Man hat in der Diskontierung von Buchforderungen das ideale Kreditmittel speziell für den Mittelstand zu sehen geglaubt, speziell für diejenigen mittleren und kleineren Unternehmungen, denen außer ihren Außenständen, dem „Buch", keine für Erlangung von Kredit geeigneten Unterlagen zu Gebote stehen. Obwohl nun über die Frage der Diskontierung von Buchforderungen eine ziemlich umfangreiche Literatur entstanden ist, in der die Meinungen für und wider stark auseinandergehen, glau-

ben wir doch an dieser Stelle noch einmal kurz auf diese Frage eingehen zu sollen[77]), in erster Linie aus dem Grunde, weil es bei oberflächlicher Betrachtung des Buchdiskonts — und wenn man die Ansichten seiner Anhänger hört — so scheinen kann, als ob in der Tat endlich eine Kreditart gefunden sei, die den Ansprüchen nicht zuletzt auch der mittleren und kleinen industriellen Unternehmungen in hohem Maße gerecht werde neben dem anderen immer wieder hervorgehobenen Vorteil, daß der Buchdiskont ein Mittel zur Bekämpfung der Borgwirtschaft sei. Vor Betrachtung der privat- und volkswirtschaftlichen Vorzüge oder Fehler der Diskontierung von Buchforderungen eine Bemerkung über den rechtlichen und ökonomischen Charakter dieser sogenannten „Diskontierung": Die Meinung derer, die in der Diskontierung ein genaues Analogon zum Wechseldiskontgeschäft sehen, also einen Forderungs*kauf* (wie z. B. Eckstein und Hartrodt), scheint uns *nicht* richtig. Denn die Bank erwirbt die Forderung nicht als Vermögensstück, sie zahlt auch nicht den vollen Kaufpreis, sondern sie *beleiht* sie. Eine *Verpfändung* der Forderung läge nur dann vor, wenn der Drittschuldner, also der Kunde des Kreditnehmers, gegen den die Forderung sich richtet, immer und unter allen Umständen von der Abtretung der Forderung Nachricht erhielte; aber diese unterbleibt gerade in sehr vielen Fällen (durchweg bisher in Oesterreich — auf das stets von den Freunden der Buchbeleihung exemplifiziert zu werden pflegt —; erst in allerneuester Zeit läßt sich dort eine Tendenz, die Benachrichtigung einzuführen, feststellen). Eine Verpfändung liegt nicht vor, ebensowenig ein Kauf, wie wir sahen. Das Geschäft muß also einen anderen rechtlichen Charakter haben. Zweifellos handelt es sich *wirtschaftlich* um ein *Kreditgeschäft*. Aber auch rechtlich ist es möglich, die Diskontierung von Buchforderungen so aufzulösen, nämlich als Darlehen, wobei die Abtretung der Forderung an die Bank zur *Sicherung* erfolgt. Für das Darlehen selbst haftet zunächst der Kreditnehmer *wechselmäßig*. Denn allgemein wird von dem Kreditnehmer die Hergabe seines bei der kreditgebenden Bank zahlbar zu stellenden Akzeptes verlangt, das auf einen um einige Tage über den Fälligkeitstermin der Forderung hinausgehenden Termin ausgestellt wird[78]).

Zur Sicherung dieser Darlehensschuld tritt der Kreditnehmer die Forderung an die Bank ab. Daß tatsächlich auch in der Praxis die eben gekennzeichnete Auffassung vertreten wird, zeigen z. B. die Bedingungen einer deutschen nach österreichischem Muster eingerichteten Diskontierungsgenossenschaft, der „Diskonto-Gesellschaft bei der Gewerbebank Ulm". Hier wird ausdrücklich erwähnt, daß die Akzepte als Basis des Kredites fungieren und als dessen Sicherung die zedierten Buchforderungen dienen sollen[79]).

Wir fassen die „Diskontierung" von Buchforderungen also als ein *Beleihungsgeschäft* auf — nur mit Rücksicht auf den Sprachgebrauch haben wir den Ausdruck „diskontieren" beibehalten — und definieren sie als ein in der Regel auf Akzeptleistung des Kreditnehmers hin gewährtes Darlehen, zu dessen *Sicherung* eine Buchforderung zediert wird.

Diese Auffassung entspricht u. E. der rechtlichen, wie der wirtschaftlichen Natur dieses Geschäfts. —

Ueber die Technik der Buchbeleihung können hier nur einige Andeutungen gemacht werden:

Wir haben im wesentlichen folgende Systeme zu unterscheiden [80]):

1. das bisher in Oesterreich übliche System. Die Buchbeleihung erfolgt durch eigene „Eskomptierungsgenossenschaften", die sich an eine Bank anlehnen. Eine Benachrichtigung des Drittschuldners unterbleibt in der Regel. Es besteht eine Evidenzzentrale;
2. das „Deutsche System" mit Benachrichtigung des Drittschuldners. Die Beleihung von Buchforderungen wird, abgesehen von wenigen Ausnahmen, nicht von eigens zum Zwecke der Buchbeleihung gegründeten Genossenschaften, sondern von Kreditbanken, Kreditgenossenschaften oder Privatbankers ausgeübt. Es besteht keine Evidenzzentrale.

Selbstverständlich sind Uebergangsformen zu konstatieren. So macht sich neuerdings in Oesterreich die Tendenz zu der Art der Buchbeleihung, die wir „deutsches System" nannten, geltend, d. h. man sucht sowohl die Benachrichtigung einzuführen, wie auch die „Puffergenossenschaften" auszuschalten und seitens der Kreditbanken direkt zu beleihen.

Wenn man, um für die Buchbeleihung in Deutschland Propaganda zu machen, auf Oesterreich hinwies, wo dieser Kredit sich seit Jahren angeblich gut bewährt hat, so darf man nicht außer Acht lassen, daß sich gerade das österreichische System keineswegs so glänzend bewährt hat, da ja, wie wir sahen, neuerdings Reformbestrebungen, die sich in Richtung einer strafferen Handhabung dieses Kredites bewegen, im Gange sind. Das ist zunächst einmal ganz allgemein zu bemerken. Ferner aber ist der Vergleich mit Oesterreich auch deswegen nicht als überzeugendes Moment für die Brauchbarkeit der Buchbeleihung auch in Deutschland anzusprechen, weil die österreichischen Verhältnisse anders liegen, vor allem ist das oft betonte Moment nochmals hier hervorzuheben, daß die Bedeutung des Wechsels in Oesterreich weit geringer ist, als bei uns, wo gerade der Wechsel in hohem Maße dazu verwendet wird, in Außenständen festliegende Kapitalien zu mobilisieren, d. h. der deutsche Geschäftsmann ist durch den Wechsel, den er auf seinen Abnehmer zieht, der Notwendigkeit überhoben, auf Bezahlung solange zu warten, bis die Waren verkauft sind, er antizipiert vielmehr durch Diskontierung des Wechsels den Gegenwert derselben. Nichts anderes bezweckt ja im Grunde auch die Beleihung von Buchforderungen. Der Umstand, daß Forderungen, die gegen letzte Konsumenten lauten, auf diese Weise nicht flüssig zu machen sind, trifft sowohl beim Wechselverkehr wie bei der Buchbeleihung zu. Denn in Deutschland lassen sich solche „letzten" Konsumenten nicht „beziehen" und auch im Wege der Buchbeleihung sind solche Forderungen nicht zu liquidisieren, da die die Buchbeleihung betreibenden Institute grundsätzlich nur For-

derungen auf „solide Geschäftsleute“ beleihen. Daraus folgt aber weiter, daß sich die Beleihung von Buchforderungen nicht oder nur in sehr geringem Grade für das Handwerk oder das Kleingewerbe eignet, dessen Außenstände vor allem in solchen auf „letzte“ Konsumenten lautenden Forderungen bestehen werden. Es kommt hinzu, daß in der Regel Forderungen, die nicht mindestens auf einen Betrag von 150 M. lauten, nicht beliehen zu werden pflegen, wiederum ein Grund, der die Buchbeleihung für die speziellen Zwecke des „kleinen“ Mannes nicht in solchem Ausmaße, wie behauptet wird, geeignet erscheinen läßt. Ebensowenig kann die Buchbeleihung als Mittel zur Bekämpfung der Borgwirtschaft in Frage kommen. Denn, findet eine Benachrichtigung resp. Mahnung des Buchschuldners seitens der Bank oder Genossenschaft statt, so droht die Gefahr, daß der Kreditnehmer, also der Buchgläubiger, einen guten Kunden, der die Zession der Forderung erfährt und von seinem Standpunkt aus mißbilligen muß, verliert. Er wird in Zukunft nur „faule“ Forderungen abtreten und das Kreditinstitut als Inkassobureau oder als „Exekutor“ benutzen. Unterbleibt aber die Benachrichtigung, so ist an eine Bekämpfung der Borgwirtschaft, die bei Benachrichtigung des Drittschuldners immerhin noch möglich war, überhaupt nicht mehr zu denken. Der Handwerker, der seine Außenstände beleihen läßt, hat überhaupt kaum noch ein Interesse daran, für pünktlichen Eingang der Beträge zu sorgen, die Borgwirtschaft, zu deren Bekämpfung ihn die Buchbeleihung angeblich erziehen sollte, wird nicht verringert, sondern gefördert. (Der Einwand Hartrodt's, „daß der Kreditnehmer doch an dem Schicksal seiner Forderung und an einem pünktlichen Eingange interessiert sei wegen der Zinsen, die ihm vergütet werden und wegen des Restbetrages“ scheint uns die angeführten Gründe nicht zu entkräften.)

Zuzugeben ist den Befürwortern der Buchbeleihung, daß die Möglichkeit gegeben ist, den Handwerker dadurch zu geordneter Buchführung anzuhalten resp. zu erziehen. Denn eine ordnungsmäßige Buchführung muß als Voraussetzung zur Erlangung jeglichen, also auch des Buchbeleihungskredits gelten. Zuzugeben ist ferner, daß der kreditgebenden Genossenschaft infolge ihres persönlichen Charakters ein Einblick in die Verhältnisse des Kreditnehmers gewährt wird, und sie dadurch eventuell als Kreditgeberin geeigneter als eine Bank erscheint, die ja übrigens ohnehin in der Regel als Kreditquelle des Kleingewerbes kaum in Frage kommen dürfte.

Daß aber diese Vorzüge die gekennzeichneten, zweifellos bestehenden Mängel der Buchbeleihung aufzuwiegen imstande sind, wird ernstlich nicht behauptet werden können.

Ferner wird gesagt, daß manche Kreise des gewerblichen Mittelstandes deswegen geradezu auf die Buchbeleihung hingedrängt würden, weil durch die Konzentration in der Industrie, zumal in der Rohstoffindustrie, durch Kartelle, Syndikate und Konventionen einheitliche, zur Barbezahlung tendierende Konditionen festgesetzt worden seien, die den gewerblichen Mittelstand in eine Zwickmühle setzten, da er selbst zur Barzahlung gedrängt werde, ohne in der Lage zu sein, bei seiner Kundschaft

das Borgunwesen abzuschaffen. Es ist ohne weiteres zuzugeben, daß oft eine solche Notlage bestehen wird, daß in vielen Fällen auch von einer Kreditnot zu reden sein wird. Daß aber gerade die Buchforderungsbeleihung das Heilmittel sein soll, vermögen wir nicht einzusehen. Zunächst, was für unsere Untersuchung speziell von Wichtigkeit ist, glauben wir, daß heute bereits, wo sich die Konzentrationsbestrebungen auch auf die mittleren und kleineren verarbeitenden Industrien ausgedehnt haben oder wenigstens die Tendenz zu einer solchen Ausdehnung zu konstatieren ist (z. B. die schon mehrfach herangezogenen Konventionen in der Textil- und Bekleidungsindustrie), gerade die mittlere und kleinere Industrie ihren Aktiv-, d. h. den von ihr ihren Abnehmern gewährten Warenkredit einzuschränken bestrebt ist. Das bedeutet aber, daß auch das Bedürfnis nach „Passivkredit" relativ geringer geworden ist resp. sich verringern wird. Mit anderen Worten: Je mehr allgemein auf eine Einschränkung des Lieferantenkredits hingearbeitet wird, desto weniger wird man von einer Kreditnot noch sprechen, desto eher wird man sich mit den bestehenden Kreditarten begnügen können. Denn darüber kann kein Zweifel sein, daß das Kreditbedürfnis eines Unternehmens um so größer sein muß, je mehr — nach Lage der Branche — dieses Unternehmen seinerseits Kredit gewähren muß. Bleibt noch dasjenige übrig, was man so im allgemeinen als „Mittelstand" bezeichnet, ein Begriff, der an Unbestimmtheit nichts zu wünschen übrig läßt. Soweit darunter auch die mittlere und kleine Industrie verstanden wird, ist dem oben Gesagten nur noch hinzuzufügen, daß wir allgemein einen Mangel an Betriebskredit überhaupt nicht glauben feststellen zu können, allerdings unter dem Gesichtspunkt, daß wir die Gefahr, daß bei unserer bestehenden Kreditorganisation in der Tat die eine oder andere selbständige kleine Unternehmung — deren Lebensfähigkeit ohnehin vielleicht zweifelhaft war — ihre Selbständigkeit verliert, im Vergleich mit der Gefahr einer Kreditüberspannung und als Folge davon einer Krisis infolge von Ueberproduktion, für die bei weitem kleinere halten. Diese Ansicht stützt sich nicht nur auf diejenigen Stimmen in der Fachliteratur, die prinzipiell gegen jede Erweiterung unserer Kreditorganisation sind, die für die herrschende Depression ein „Zuviel an Kredit" verantwortlich machen wollen, sie stützt sich auch auf Aeußerungen aus der Praxis, ja speziell aus den Kreisen mittlerer Unternehmer der verarbeitenden Industrien. Aber auch, soweit man die Kreise der Handwerker und kleinen Gewerbetreibenden in bezug auf das Bestehen einer „Kreditnot" näher untersucht, muß man zu dem Ergebnis kommen, daß auch hier die bestehenden Einrichtungen, vor allem die Kreditgenossenschaften, für die Versorgung dieser Kreise mit Betriebskredit ausreichen, was Schoenitz in seiner umfassenden Darstellung des kleingewerblichen Kredits nachgewiesen hat. Selbst wenn man jedoch auf dem Standpunkt steht, daß in diesen oder jenen Kreisen eine Kreditnot herrsche, daß die bestehenden Einrichtungen den Bedürfnissen nicht entsprechen, so wird man immer noch zu prüfen haben, ob denn gerade die Beleihung von Buchforderungen die geeignete Kreditart ist, um diese Lücke auszu-

füllen. Daß eine Bekämpfung der Borgwirtschaft nicht erreicht wird, haben wir bereits gesehen. Es ist ferner bereits darauf hingewiesen worden, daß der Buchforderungskredit dazu dienen könne, eine künstliche Aufrechterhaltung schwacher und schwächster Existenzen zu ermöglichen. Dieses Bedenken einfach damit widerlegen zu wollen, daß man den Banken schon die „Routine" zutrauen müsse, solche Absicht der Antragsteller, zumal bei Vorlage der Geschäftsbücher, zu durchschauen (so Hartrodt a. a. O., S. 57), geht doch wohl kaum an. Denn erstens zeigt ja oft genug die Praxis, daß trotz aller Routine und Vorsicht, deren sich zweifelsohne die die Buchbeleihung übenden Institute befleißigen, sie es nicht haben vermeiden können, sich als „Rettungsanker" benutzen zu lassen, oft genug ist übrigens nur der Zusammenbruch dadurch aufgeschoben, nicht aber aufgehoben worden. Ferner ist einzuwenden, daß sich wohl kaum eine Bank vor betrügerischen Manipulationen, die bei der Buchbeleihung sehr leicht vorkommen, wird schützen können, insbesondere nicht vor mehrfachen Beleihungen einer und derselben Forderung bei mehreren Instituten, fehlt doch das Hauptschutzmittel gegen mehrfache Beleihung, die in Oesterreich bestehende „Evidenzzentrale" bei uns. Außerdem ist auch auf eine dem Reitwechsel analoge betrügliche Ausnutzung der Buchbeleihung, die relativ leicht geschehen kann, hinzuweisen, auf die Beleihung fingierter Forderungen in der Weise, daß zwei Geschäftsleute gegeneinander Forderungen in ihre Bücher stellen und diese dann, ohne daß ein reguläres Absatzgeschäft zugrunde läge, zur Beleihung der Bank abtreten und sich so nicht allzu schwer Geld verschaffen können.

Daß die Gefahr einer Kreditverdoppelung bestehe, wird auch von einem Anhänger der Buchbeleihung, wie es Hartrodt ist, zugegeben. Allerdings geht er auf diese wichtige Frage nicht weiter ein, sondern stellt nur die Forderung auf, daß die Buchbeleihung zu einer Kreditverdoppelung nicht führen dürfe. Man wird ihm darin ohne weiteres Recht geben, aber damit ist doch noch nicht die Gefahr selbst aus der Welt geschafft, daß ruhig in alter Weise Lieferantenkredit in Anspruch genommen wird und zugleich bankmäßiger Kredit im Wege der Buchforderungsbeleihung. Denn unseres Wissens ist die Gewähr, daß der Erlös der beliehenen Buchforderungen ausschließlich zu Lohnzahlungen und zur Befriedigung des Lieferanten verwendet wird, einzig und allein bei der von der Deutschen Bank geübten Art der Beleihung gegeben, während die anderen Institute nur die Erwartung aussprechen, daß der Kredit zu diesen Zwecken Verwendung findet, womit natürlich eine Gewähr für eine derartige zweckentsprechende Verwendung in keiner Weise gegeben ist. Anderseits darf man nicht außer Acht lassen, daß in dem von der Deutschen Bank geübten Verfahren ein ziemlich starker Eingriff in die Selbständigkeit des Kaufmanns liegt, dem sich ohne weiteres nicht jeder wird fügen wollen, ein Grund, weswegen eben nur ein Institut vom Umfang und Ruf der Deutschen Bank, das nicht in dem Maße, wie kleinere Institute auf Heranziehung von Kunden angewiesen ist, es wagen konnte, ihrer Kundschaft solche Bedingungen zu stellen. Wenn aber, wie es

die übrigen Institute tun, diese Kautelen fortgelassen werden, so ergeben sich die eben angedeuteten, nicht zu unterschätzenden Gefahren.

Eines der wesentlichsten Bedenken, das man gegen die Buchbeleihung geltend gemacht hat, bleibt aber auch bei dem von der Deutschen Bank geübten Verfahren, das sonst manche Einwände zerstreuen könnte, bestehen, und ist nach unserer Ansicht auch bisher noch nicht überzeugend widerlegt worden, nämlich, daß sich die kreditgebende Bank zwischen den Buchgläubiger und seinen Kunden, den Drittschuldner, schiebt. Die Abneigung, die überhaupt gegen die Zession von Forderungen herrscht, findet hierin ihre Begründung. Wir können nicht einsehen, warum die Furcht vor dem Zessionar, dem neuen Gläubiger, den Banken gegenüber nicht mehr Platz greifen soll, wie Hartrodt behauptet. Selbst wenn nämlich die Benachrichtigung des Drittschuldners unterbleibt, so darf man doch immer eine durchweg vorhandene Bestimmung in den Bedingungen der die Beleihung von Buchforderungen betreibenden Banken nicht vergessen, wonach der Buchgläubiger nur mit Zustimmung der Bank irgendwelche Konzessionen (Preisnachlaß, Stundung der Schuld usw.) dem Buchschuldner gegenüber machen darf. Erfährt also der Buchschuldner trotz unterbliebener Benachrichtigung von der Zession der gegen ihn lautenden Forderung, so wird er, was von seinem Standpunkt durchaus verständlich ist, es vorziehen, in Zukunft bei einem anderen Lieferanten seinen Bedarf zu decken, von dem er sicher weiß, daß er seine Buchforderungen nicht beleihen läßt, der also in bezug auf die Behandlung der Kundschaft vollkommen sein freier Herr ist. Mit anderen Worten: Auch wenn von einer Benachrichtigung des Drittschuldners abgesehen wird, droht dem Kreditnehmer (dem Buchgläubiger) die Gefahr des Verlustes seiner Kundschaft. Aber weiter: Auch der Lieferant eines Kaufmannes oder Industriellen, der seine Buchforderungen beleihen läßt, wird zum mindesten im Geschäftsverkehr mit ihm äußerst vorsichtig sein. Wiederum sehr verständlich; denn gerade die Außenstände bilden für ihn eine sehr wesentliche Grundlage — ebenso wie das Inventar und das Warenlager —, auf die er im Konkursfalle zurückgreifen kann. Ist ihm diese Basis durch Zession der Buchforderungen resp. durch Sicherungsübereignung des Warenlagers entzogen, so muß er den vollkommenen Ausfall seiner Ansprüche befürchten.

Wenn man außer der Lage des Buchschuldners und des Warengläubigers auch noch kurz die Lage der kreditgebenden Bank ins Auge faßt, so ist vor allem auf folgendes hinzuweisen: Die Bank hat, sofern eine Benachrichtigung des Drittschuldners unterbleibt, keinerlei Realsicherheit [81]) *). Denn der Buchgläubiger kann an den Eingängen Eigentum erwerben und ist nur obligatorisch verpflichtet. Verwendet er diese Eingänge, anstatt sie an die Bank abzuführen, für sich, so ist er strafrechtlich nicht

*) Man darf nicht vergessen, daß bei der Buchbeleihung das Pfand — wie Schoenitz richtig bemerkt — selbst wieder aus Personalkrediten besteht, die dritten Schuldnern eingeräumt sind.

zur Verantwortung zu ziehen. Auf die juristischen Einzelheiten können wir nicht näher eingehen.

Es ist noch auf einen meist übersehenen Punkt aufmerksam zu machen. Die Beleihung von Buchforderungen erfordert routinierte und dementsprechend hoch bezahlte Bankbeamte. Eventuell könnte der Verdienst der Bank aus der Beleihung von Buchforderungen im Verhältnis zu den Spesen, die dieses Geschäft erfordert, zu gering sein. Hartrodt bemerkt hierzu, daß das Sache der Bank wäre. Gewiß kann man dies der Sorge der Banken überlassen. Aber bei einer Besprechung der privatwirtschaftlichen Vor- und Nachteile der an der Buchbeleihung beteiligten Kreise muß man auch solche Momente in Erwägung ziehen und deswegen ist die Bemerkung Hartrodt's kein Einwand gegen die Erörterung dieses Punktes, um so weniger als es sich hier nicht um vage Vermutungen handelt. Denn wir sind in der Tat in der Lage, als Beispiel auf eine größere Berliner Bank hinzuweisen, die, wie wir erfuhren, aus ähnlichen wie den oben angedeuteten Gründen — aus Mangel an geeignetem Personal — die Beleihung von Buchforderungen bereits nach einiger Zeit wieder aufgegeben hat.

Kurz zusammenfassend kommen wir zu folgendem Urteil:

Selbst wenn man prinzipiell auf dem Standpunkt steht, daß gewisse Kreise des gewerblichen Lebens unter einer Kreditnot zu leiden haben, erscheint uns doch die Beleihung von Buchforderungen nur sehr bedingt als das geeignete Heilmittel. Es ist zuzugeben, daß bei Handhabung dieser Kreditart nach dem Muster der Deutschen Bank ein Teil der Bedenken verschwinden würde, nur bezweifeln wir eben, daß in weitestem Umfange die Buchbeleihung unter diesen Kautelen überhaupt durchführbar ist. Eine Bekämpfung des Borgunwesens konnten wir ebenfalls nicht erkennen, ebensowenig einen geeigneten Ersatz für den Lieferantenkredit, so sehr es auch an sich zu begrüßen wäre, wenn der Warenkredit durch einen geeigneten Bankkredit abgelöst würde, nur vermögen wir eben in der Buchbeleihung ein hierzu geeignetes Mittel nicht zu erblicken. Daß die Handels- und Handwerkskammern, die Interessenvertretungen von Handel und Industrie, einen im wesentlichen ablehnenden Standpunkt einnehmen, geht aus der Mehrzahl der von Hartrodt zusammengestellten Aeußerungen hervor.

Auch die Reichsbank teilt diesen verurteilenden Standpunkt, was darin zum Ausdruck kommt, daß sie — wie bereits an anderer Stelle erwähnt — beschlossen hat, Firmen, die ihre Buchforderungen beleihen lassen, Wechseldiskontkredite nur gegen Deckung einzuräumen. Wir glauben hierin mit Schoenitz gegen Hartrodt durchaus eine Verwarnung für die gesamte Volkswirtschaft, nicht eine privatkapitalistische Interessenverfolgung erblicken zu sollen [81]).

Anmerkungen, Zitate, Exkurse zum zweiten Kapitel.

1) Anders liegen z. B. die Verhältnisse in England, wo eine derartige Unterstützung der Industrie durch die Banken nicht besteht (s. Rießer a. a. O. S. 199). Hier beschafft sich die Industrie oft selbst auf direktem Wege Kapital durch Aufnahme von verzinslichen ($3\frac{1}{2}$—5%) Depositen — „Loans" — der eigenen Arbeiter. Aber nicht allein die eigenen Arbeiter, sondern auch kleine Kapitalisten (Beamte, Kaufleute usw.) kommen als derartige „direkte Industriekreditgeber" in Betracht, so z. B. in den Spinnereien von Lancashire. — Ob aber diese Art der Kapitalbeschaffung dem deutschen System der Kreditversorgung der Industrie durch die Banken überlegen ist, ob man sie als nachahmenswert ansehen könnte, das glaubt Rießer — u. E. mit Recht — bezweifeln zu müssen.

2) Der Giroverkehr ist allerdings insofern von Bedeutung, als sich die Erlangung von Diskontkredit bei der Reichsbank an die Bedingung, ein Girokonto zu unterhalten, knüpft.

3) Siehe Lumm: „Stellung der Notenbanken in der heutigen Volkswirtschaft" (Berlin 1909, S. 9).

4) Hierbei ist aber folgendes zu beachten: Der relativ hohe Anteil der „kleinen" Wechsel am Gesamtwechselbestande für die betreffende Periode besteht nicht nur aus solchen Wechseln, die seitens mittlerer und kleinerer Gewerbetreibender oder Kaufleute direkt bei der Reichsbank eingereicht wurden, sondern auch aus Wechseln, die von anderen Kreditinstituten diskontiert und dann bei der Reichsbank rediskontiert wurden.

5) Dr. Eustach Mayr: „Kapitalbedarf und Kapitalbeschaffung der Industrie in Mannheim, Ludwigshafen und Frankenthal".

6) Eine Wiedergabe dieser Statistischen Uebersichten dürfte sich daher erübrigen.

7) vgl. Mayr a. a. O. S. 81 ff.

8) Mayr a. a. O. S. 86 gibt folgende Ziffern für den Anteil der verschiedenen Industrie an den Lieferungen im Baugewerbe:

Maurermaterial (Steine etc.) . .	ca.	25—30 %
Zimmermaterial und Fußböden .	„	13—18 %
Tischlerarbeiten	„	6—8,5 %
Eiserne Träger, Säulen, Schienen	„	2—4 %
Gas, Wasser, elektr. Anlagen . .		4 %

Es ergibt sich also für die

Steinindustrie ein Anteil von ca.	26—37,5 %
Holzindustrie „ „ „ „	19—26,5 %
Eisenindustrie „ „ „ „	8—10,5 %

der Gesamtlieferungen für die Bautätigkeit.

9) Ebenso müssen wir uns eine Darstellung der Genossenschaften versagen. Der genossenschaftliche Kredit kommt ja in erster Linie für den Handwerker in Betracht. Außerdem hat diese Materie erst in allerneuester Zeit eine eingehende Darstellung in dem Werk von Dr. Schoenitz: „Der kleingewerbliche Kredit in Deutschland" erfahren.

10) Die großen Berliner Privatbankfirmen, für die diese Behauptung nicht zutrifft, sind nicht eigentlich als Typen des Privatbankers aufzufassen, sondern eher den Kreditbanken gleichzustellen.

11) In einem Artikel im „Internationalen Volkswirt" (Nr. 9 vom 27. November 1904 mit dem schönen Titel „Bankiers Morgenröte") wird dieser Standpunkt vertreten und sogar dahin erweitert, daß der Privatbanker anstelle der Provinzbank resp. der provinziellen Filiale der Großbank treten und deren bisherige Funktionen weit besser erfüllen werde.

12) Selbstverständlich kommen noch Geschäfte, die auch heute noch trotz der Bankenkonzentration ein fruchtbares Gebiet für die Tätigkeit des Privatbankers bilden können, in Frage. So: das Effektenkommissionsgeschäft (hier evtl. Zusammenarbeiten des Bankers mit der emittierenden Bank) die Vermögensverwaltung, Beratung des anlagesuchenden Publikums u. dgl.

13) Zu letzteren wollen wir diejenigen Berliner Banken rechnen, deren Kapital 100 Millionen übersteigt. Es sind dies zunächst die sogenannten „D"-Banken: Deutsche Bank, Disconto-Gesellschaft, Dresdner Bank, Darmstädter Bank (Bank für Handel und Industrie), ferner: A. Schaaffhausenscher Bankverein, Berliner Handels-Gesellschaft. Als „mittlere" Banken wären für Berlin zu nennen: Nationalbank für Deutschland, Commerz- und Disconto-Bank, Mitteldeutsche Creditbank. Von den größeren Provinzbanken seien hier erwähnt: Rheinisch-Westfälische Disconto-Gesellschaft, Barmer Bankverein, Allgemeine Deutsche Credit-Anstalt. (Die beiden letzteren Institute verfügen über ein Kapital von je 110 Millionen.)

14) vgl. Aufsatz von Wiernik in „Die Bank" 1911, II, S. 736 ff.

15) Das ist allerdings, unter anderem Gesichtspunkte betrachtet, sehr wesentlich. Denn die Zusammenbrüche großer Handels- und Industrieunternehmungen haben in vielen Fällen gezeigt, daß die betreffende Firma über ihre Verhältnisse und ihre Kreditwürdigkeit hinaus unterstützt worden war, was eben durch mehrfache Kreditanspruchnahme bei verschiedenen Instituten möglich war, was die Kreditgeber dann mit entsprechenden Verlusten bei Zusammenbruch dieser Firmen zu büßen hatten (Altonaer Wachsbleiche, Holzfirma Brühl!!). — Eine eigenartige Neuerscheinung auf dem Gebiete des Bankwesens ist übrigens — aus dem Gedanken der „Kreditkontrolle" und „Kreditzentrale" heraus — in Oesterreich entstanden (siehe „Plutus" vom 31. Mai 1913). Fünfzehn große österreich-ungarische Banken haben sich zur Gründung einer „Kontrollbank für Handel und Gewerbe" zusammengetan. Dieses Institut soll speziell der Regelung der recht verworrenen Kreditverhältnisse in der östereichischen Textilindustrie dienen, vor allem durch Aufstellung und Durchführung von Konventionsbedingungen.

Die Gefahr bei einer solchen Institution liegt darin, daß der Kreditnehmer völlig in die Abhängigkeit der Bank geraten, eine „Vertrustung" ganzer Industrien entstehen kann.

In Deutschland liegen die Verhältnisse anders. Gerade in neuester Zeit sind in der deutschen Textilindustrie Einrichtungen entstanden, die dasselbe Ziel auf anderen Wegen erreichen wollen, die Konventionen. Auch sie dienen vor allem der Regelung

der Zahlungsbedingungen, der Einschränkung eines Uebermaßes in der Gewährung von Warenkredit. Diese Maßnahmen und Einrichtungen sind aber aus der Industrie selbst, nicht wie in Oesterreich, von den Banken ausgegangen.

16) Das Bestreben der Banken, gewährte Kredite durch Emissionen zu realisieren, zeitigt als Folgeerscheinung das Bedürfnis, die geschaffenen Effekten im Publikum zu plazieren. Hieraus erklärt sich wiederum die momentan fast krankhaft zu nennende Expansion der Großbanken in Richtung der Ausdehnung ihres Depositenkassen- und Filialnetzes. Es herrscht ein scharfer Konkurrenzkampf unter den Banken um die Heranziehung „fremder Gelder", ein Wettlauf um die Kundschaft, der den Depositenzins treiben muß. Hierin liegt aber die Gefahr, daß die Banken einen Ausgleich in möglichst lukrativen, aber riskanten Aktivgeschäften suchen. Versucht man, hieraus weitere Folgerungen zu ziehen, so ergibt sich, was wir mehrfach behaupteten, als notwendige Konsequenz: Die Großbanken handeln nach dem reinen Erwerbsprinzip. Unter dem Gesichtspunkt der Rentabilität bevorzugen sie dann die Kreditgewährung an die großen Unternehmungen zum Schaden der kleinen. —

Natürlich muß man sich vergegenwärtigen, daß eine Ablösung industrieller usw. Kredite durch Emission von Aktien oder Obligationen keinesfalls gleichbedeutend mit einer vollkommenen Abstoßung des Kreditengagements sein muß (selbst wenn man nicht den — häufig genug vorkommenden — Fall setzt, daß der Bank die Plazierung der geschaffenen Papiere nicht gelingt, daß sie auf den Effekten „sitzen" bleibt). Es tritt vielmehr oft nur eine „Verschiebung" der Kreditgewährung ein, insofern nämlich die Bank die Effekten in der Weise verschleißt, daß der Erwerber der Papiere einen größeren Teil des Kaufpreises schuldig bleibt (Kauf mit Einschuß). Die „Verschiebung" besteht dann im Uebergang des Industriekredites zum Spekulationskredit. Auch hier machen sich in neuester Zeit einschränkende Tendenzen bemerkbar, indem für diese „Kassespekulationen" ein Minimaleinschuß von **50**% gefordert wird (bisher ca. 25—33 $^1/_3$ %).

In der Bankliteratur ist häufig der Standpunkt vertreten, es werde ganz allgemein zuviel Kredit gegeben, wenn auch nicht im Einzelfalle, so doch in der Gesamtheit. Bei Rückgang der Konjunktur zeige sich dann der Fehler dieser Taktik durch durch die notwendig werdenden Restriktionen. — Demgegenüber stehen dann wieder die Klagen über Vernachlässigung in bezug auf Kreditversorgung.

„Zuviel" und „zuwenig" Kredit sind Begriffe, mit denen exakt nicht zu arbeiten ist. Um überhaupt ein Urteil zu gewinnen, müßte man die Frage der volkswirtschaftlichen Kreditgrenze untersuchen. Dies kann natürlich nicht Aufgabe dieser Arbeit sein. Auch die mit Obigem zusammenhängende Frage nach dem Kreditbedarf einzelner Wirtschaftsgebiete, speziell einzelner Industrien, können wir hier nicht detailliert erörtern. Wenn man sich mit einem ganz allgemeinen Satze begnügen will, so kann man sagen, daß der Kreditbedarf um so größer ist, je mehr eine Industrie ihrerseits Kredite ihren Abnehmern zu gewähren gezwungen ist. Dieser Kreditbedarf steigert sich, wenn die Industrie als „Ver-

arbeitende Industrie" auf den Bezug kartellierter Roh- und Hilfsstoffe angewiesen ist, die sie selbst — ohne Inanspruchnahme von Stundungskredit — bar bezahlen muß.

17) s. Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1913, sowie Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reiches, 1911-12, IV, S. 116—124.

Bei Betrachtung der einzelnen Landesteile fällt die große Zahl der Einzelfirmen, offenen Handelsgesellschaften usw., die als Aussteller von Schuldverschreibungen aufgeführt werden, für die Provinz Hannover auf. Sie beträgt 21 (für das ganze Deutsche Reich nur 50, für Preußen 39, für Bayern insgesamt dur 1, für Baden 6). Mehrere andere Bundesstaaten, so z. B. Sachsen, Württemberg, Mecklenburg u. a. weisen überhaupt keine derartigen Aussteller von Schuldverschreibungen auf.

18) Diese genießen vor den gewöhnlichen (Stamm-)Aktien Dividendenvorrechte und Bevorzugung — bis zur Höhe des Nennbetrages — im Falle der Liquidation, evtl. auch eine von vornherein fixierte Dividende, auch wohl Rückzahlung zu einem bestimmten Kurse.

19) Jeidels: „Verh. d. dtsch. Großbk. z. Ind., S. 20.

20) Rießer: „D. dtsch. Großbk.", S. 306.

21) vgl. auch Mayr a. a. O. S. 77 ff.

22, 23) Herz: „Die Banken der Pfalz" in den Annalen des Deutschen Reichs, 1904, S. 135; zitiert bei Mayr a. a. O. S. 73—74.

24) vgl. Jeidels a. a. O. S. 21, wo über die Verwendung von Anlagekapital zu Betriebszwecken im Falle Thyssen berichtet wird. Dies dürfte jedoch ein Ausnahmefall sein.

25) Die Hecht'schen Pläne sind in einer Denkschrift: „Die Organisation des gewerblichen langfristigen Kredites" und in seinem Referat: „Die Organisation des langfristigen industriellen Kredites" in der Generalversammlung des „Mitteleuropäischen Wirtschaftsvereins in Deutschland" am 15. September 1908 in Mannheim niedergelegt.

26) Dr. Ernst Sontag: „Die Gründung einer Industrie-Hypothekenbank", Kattowitz 1909.

27) s. Sontag a. a. O., ferner auch: Frankfurter Zeitung, Abendblatt, 25. September 1908.

28) Frankfurter Zeitung a. a. O.

29) vgl. hierfür und für das folgende: Sontag a. a. O. S. 33—35.

30) vgl. Hecht's Rede i. d. Gen.-Vers. d. Mitteleurop. Wirtschaftsver., Mannheim, 15. Sept. 08, Heft 6 der Veröffentlichungen des Mitteleurop. W.-V., S. 15—16.

31) vgl. hierfür Sontag a. a. O. S. 38—39, Rießer a. a. O. S. 218—19 (auch für das folgende).

32) Hierauf macht Rießer a. a. O. S. 220 mit Recht aufmerksam.

33) vgl. „Die Bank", 1912, I, S. 26 ff.

34) vgl. „Die Bank", 1910, II, S. 1146 ff.

35) s. Aufsatz von Dr. Eisenstaedt in: „Die Bank", 1909, I, S. 409 ff.

36) vgl. hierüber Lansburgh: „Die Bank", 1910, II, S. 1146 ff.

37) Lansburgh: „Das deutsche Bankwesen", sowie in mehreren Aufsätzen in „Die Bank".

38) vgl. „Die Bank", 1910, II, S. 1146 ff.; 1909, I, S. 77 ff.

39) vgl. auch „Die Bank", 1909, II, S. 681 ff — auch f. d. folgende.
40) In Uebereinstimmung mit Rießer a. a. O. S. 210 Anmerkg.
41) vgl. Sontag a. a. O. S. 22. Derselben Ansicht ist: Dannenbaum: „Die deutschen Hypothekenbanken", S. 158 ff.
42) § 3 Ziffer 3 der „Preuß. Normativ. Best." lautet: „Bergwerke, Steinbrüche, Torfstiche und ähnliche einen dauernden Ertrag nicht gewährleistende Grundstücke dürfen überhaupt nicht beliehen werden."

§ 11 Absatz 2 der „Grundzüge" lautet: „Hypotheken auf Bergwerke, Steinbrüche, Torfstiche und sonstige, einen dauernden Ertrag nicht gewährende Grundstücke, sowie auf Bauplätze, sind von der Verwendung zur Unterlage von Hypothekenpfandbriefen ausgeschlossen."

43) Näheres über die Gründe dieser Ablehnung konnten wir leider nicht in Erfahrung bringen.
44) vgl. Göler: „Die wirtschaftliche Organisation der Pforzheimer Bijouterieindustrie", S. 33, Tab. 9.
45) s. Rießer a. a. O. S. 198.
46) vgl. Prof. K. Diehl im „Bankarchiv" vom 15. März 1909, S. 188 ff.
47) s. Note 46.
48) vgl. auch Loewy: „Zur Organisation des langfristigen industriellen Kredits", Sonderabdruck aus dem „Bankarchiv", Jahrgang VIII, Nr. 15, S. 3.
49) s. Hecht: „Die Mannheimer Banken", S. 43.
50) Zit. b. Diehl a. a. O. S. 190.
51) s. Rießer: „Zur Frage der Begründung eines Spezialinstituts für den langfristigen industriellen Kredit", Diskussionsbemerkungen auf der Konferenz des Mitteleurop. Wirtschaftsvereins, 17./18. Mai 1909, Berlin.
52) vgl. auch Rießer in den sub. 51 angegebenen Disk.-Bem., S. 9.
53) Dr. Hübener — im „Tag" vom 7. X. 09 — weist ebenfalls auf diese Punkte hin, im übrigen steht er den Plänen T.'s sehr sympathisch gegenüber und betont nur mehr das lokale Moment.
54) Man wird dies aber als anormale, gefährliche und der eigentlichen Aufgabe der Genossenschaften fernstehende Geschäfte zu bezeichnen haben.
55) Dr. Erhard Hübener a. a. O. (siehe sub. 53).
56) Die Notwendigkeit der Zusammenfassung der Genossenschaften in einem Zentralinstitut ist uns aus den T.'schen Ausführungen nicht klar geworden. Auch Hübener erscheint diese Notwendigkeit fraglich.
57) Daß die bestehenden Kreditgenossenschaften ihrer Aufgabe, Kleingewerbe und Handwerk mit Betriebskredit zu versorgen, im allgemeinen durchaus gerecht werden, geht aus den eingehenden Untersuchungen Schoenitz' hervor.
58) vgl. S. Buff: „Das Kontokorrentgeschäft im deutschen Bankgewerbe", S. 92 ff. — Den Ausführungen Buff's können wir allerdings nicht in allen Teilen folgen.
59) vgl. Buff a. a. O. S. 37.
60) vgl. Rießer: „D. Dtsch. Großbk.", S. 227 ff.
61) Siehe auch Aufsatz von Thorwart im „Bankarchiv", III. Jhrg., S. 167 ff., eine Kritik der Arbeit Buff's. Dessen Entgegnung siehe im „Bk.-Arch.", S. 200 ff.

62) vgl. hierfür und für das folgende Schoenitz: „Der kleingewerbliche Kredit in Deutschland", S. 288 ff.

63) Ueber die von den Banken verlangte Akzeptprovision ist zu sagen, daß, infolge der Bestrebungen der Reichsbank, einer übermäßigen Kreditanspannung entgegenzuwirken, nach den „Allgemeinen Abmachungen" der Banken und Bankers eine Erhöhung dieser Provision auf $^1/_4$% pro Quartal (früher schwankte dieselbe zwischen $^1/_6$—$^1/_4$%) stattgefunden hat. Diese Erhöhung wird allerdings für das Rembourgeschäft kaum durchführbar sein, denn Londoner Konkurrenzinstitute akzeptieren allgemein zu einem niedrigeren Satze, ca. $^1/_8$% (siehe hierüber „Plutus" vom 28. Dezember 1912).

64) vgl. Rießer a. a. O. S. 233 ff.

65) Rießer a. a. O. S. 236 faßt diesen Begriff sehr weit. Er will als „Finanz"- oder „Leer"-Wechsel nur diejenigen Wechsel — gleichgültig ob sie von Banken oder anderen Firmen akzeptiert oder ausgestellt sind — bezeichnet wissen, deren Grundlage keine gegenwärtige oder zukünftige Produktion oder kein ebensolcher Absatz in Gewerbe, Handel, Industrie oder Landwirtschaft bildet, und die auch nicht zur Mobilisierung eines daraus resultierenden oder sonstigen Guthabens dienen. — Hält man an diesem Begriffe fest, so dürfte die oft erhobene Forderung nach einer Scheidung zwischen „legitimen" und „Finanz"-Wechseln (z. B. seitens der Reichsbank) praktisch nahezu unerfüllbar sein. — Den Anteil, der Bankakzepte am Wechselportefeuille der deutschen Kreditbanken schätzt Rießer auf 70—75% des gesamten Bestandes.

66) Ausdruck findet dieses Moment in der Art, wie solche Kredite in der Bilanz zu figurieren pflegen. Die betreffenden Summen werden nämlich vor der Linie aufgeführt.

67) Siehe hierüber: Schoenitz a. a. O.

68) Vgl. hierfür und für das folgende: Schoenitz a. a. O. I.

69) So übrigens auch Rießer a. a. O. S. 244/5, der noch innerhalb der Privatdiskonten zwischen „vertretbaren" und „nichtvertretbaren" scheiden, zu ersteren die Akzepte der Berliner Großbanken, zu letzteren die mehr und mehr heute durch das Bankakzept verdrängten Akzepte der großen Industrie- und Handelsunternehmungen, sowie die Akzepte eines beträchtlichen Teils der provinziellen Kreditinstitute rechnen will. Aus diesen und den folgenden Ausführungen Rießers's ist jedenfalls zu entnehmen, daß speziell das in Berlin zum „Privatdiskont" an die Börse kommende Wechselmaterial ausschließlich Bankakzepte sind. Eine Abweichung ist für Hamburg festzustellen, wo nach Prion (Wechseldiskontgeschäft, S. 61) eine Notiz für den Privatdiskont von „Primadiskonten" und eine andere für „Kaufmannswechsel" mit einer Spannung von $^1/_8$—$^1/_4$% besteht, sowie für London, wo „bank bills" und „trade bills" mit $^1/_2$% Spannung notiert werden.

70) Dies zeigt z. B. die Reichsbankstatistik (Gliederung der Lombarddarlehen). Der Anteil, den „Industrielle und Industriegesellschaften" an den Lombarddarlehen 1909 hatten, betrug 24,4% der Gesamtzahl der ausstehenden Darlehen, während der Anteil der Industrie an der Gesamtzahl der „Wechselkreditberechtigten" 31,9% (1910) betrug. Hierbei ist

allerdings zweierlei zu berücksichtigen: Einmal sind die landwirtschaftlichen Gewerbe nicht bei „Industrie" berücksichtigt. Sodann erklärt sich der große Anteil des „Geld- und Kreditwesens" — also der Banken und Bankers an der Gesamtzahl der ausstehenden Darlehen (31,1% pro 1909) daraus, daß die Kreditinstitute infolge von Kreditansprüchen der Industrie und des Handels sich zwecks Erlangung von Lombardkredit an die Reichsbank wenden, was besonders am Ultimo und an den sogen. „schweren Terminen" in Erscheinung tritt. Es zeigt sich somit, daß in den dem „Geld- und Kreditwesen" seitens der Reichsbank gewährten Lombardkrediten auch solche Kredite stecken, die der Industrie und dem Handel von anderen Kreditinstituten gegeben wurden. Soweit dies nun wiederum ebenfalls Lombardkredite sind, spielt die Reichsbank eine der „Rediskontstelle" im Wechseldiskontgeschäft entsprechende Rolle als „Relombardstelle".

71) Nach den „Allgemeinen Abmachungen" der Vereinigung Berliner Banken und Bankers („Stempelvereinigung") mit auswärtigen Vereinigungen von Kreditinstituten werden im allgemeinen nur Effekten als Unterlage von Lombardkrediten genommen, die an der Börse notiert sind, auf den Inhaber lauten oder Blankogiro haben. Die Beleihungssätze stellen sich im allgemeinen:

bei mündelsicheren Papieren . . bis $^9/_{10}$ des Kurswerts
„ anderen festverzinsl. Papieren . „ $^8/_{10}$ „ „
„ nicht verzinslichen Papieren:
bei einem Kurs **unter 300** . . „ $^7/_{10}$ „ „
„ „ „ **von 300 – 400** „ $^6/_{10}$ „ „
„ „ „ „ **über 400** „ 50% „ „

72) vgl. Buff a. a. O. S. 62.

73) vgl. Buff a. a. O. S. 70.

74) „Die Sicherungsübereignung von Warenlagern", II. Auflage.

75) vgl. „Berliner Tageblatt" vom 28. X. 13, Abendausgabe, sowie für einen ähnlichen Fall: „Berliner Morgenpost" vom 18. XII. 13.

76) vgl. Hoeniger a. a. O.

77) Neues zu diesem Problem beizubringen, war uns allerdings im Rahmen dieser Betrachtungen nicht möglich.

78) vgl. Hoeniger a. a. O. S. 7 ff.

79) Man kann diese Auffassung auch aus dem Passus der „Diskontierungsbedingungen", z. B. der Deutschen Bank und der Deutschen Effekten- und Wechsel-Bank ersehen, indem sich nämlich die Kreditgeberin vorbehält, die Einlösung der Akzepte des Kreditnehmers vor Verfall zu verlangen, sobald die Bank in der Forderung eine genügende Sicherheit nicht mehr erblickt. Die Deutsche Effekten- und Wechsel-Bank verlangt übrigens ein Vista-Akzept als Deckung, das sie diskontiert. Hier wird ganz deutlich, das von einem „Diskontieren" der Forderung nicht die Rede sein kann. Die letztgenannte Bank verbilligt den Buchbeleihungskredit übrigens insofern, als sie sich von ihren Kunden in Höhe des eingeräumten Kredites „beziehen" läßt. Dieses Bankakzept ist dann zum billigen Privatsatz verwendbar. Daß es sich bei der Diskontierung von Buchforderungen um einen

Kreditvorgang, nicht um ein Kaufgeschäft handelt, zeigen die Ausführungen der Deutschen Bank. Seit ca. 5 Jahren betreibt diese die Beleihung von Buchforderungen. Sie weist ausdrücklich darauf hin, daß der Lieferant seine Forderung nicht „verkaufe", sondern nur einen Prozentsatz derselben „diskontiere"; was allerdings für ein Unterschied zwischen „diskontieren" und „verkaufen" in diesem Zusammenhange bestehen soll, vermögen wir nicht einzusehen. Auch äußert sich die Deutsche Bank selbst in ihrer Propagandabroschüre („Die Diskontierung von Buchforderungen", der Geschäftswelt gewidmet von der Deutschen Bank) hierüber nicht. Wir sahen oben, daß „diskontieren" nichts anderes heißt als: eine Forderung unter Abzug des Zwischenzinses kaufen.

80) Siehe für das folgende auch Schoenitz a. a. O. S. 335 ff.

81) Der Beleihung von Buchforderungen wesensverwandt ist die „Inakzeptable Tratte", wie sie die neue Wechselordnung kennt. Man versteht darunter einen gezogenen Wechsel, auf welchem der Aussteller durch eine geeignete Klausel („nicht zum Akzept", „ohne Akzept") die Präsentation zum Akzept ausschließt (siehe Landesberger im „Oesterreichischen Volkswirt", Juni 1912, März 1913). Diese Kreditart ist in Frankreich eingeführt, in Oesterreich ist man lebhaft für eine Einführung eingetreten (siehe außer obiger Abhandlung auch Adler in „Recht und Wirtschaft", Aug./Sept. 1913). Wir glauben, von einer näheren Erörterung dieser Kreditart absehen zu sollen. Auf Grund des im Text gegenüber Buchbeleihung und Sicherungsübereignung eingenommenen Standpunktes könnten wir nur zu einer Ablehnung auch dieser, den beiden erstgenannten, nahe verwandten Kreditart kommen.

Drittes Kapitel.

Zu den folgenden kurzen Darstellungen der Kreditverhältnisse einiger Verfeinerungsindustrien sei eine allgemeine Bemerkung vorweggenommen. Klagen über rigorose Krediteinschränkungen seitens der Großbanken oder über die Unmöglichkeit, überhaupt Kredite zu erlangen, sind uns mit Ausnahme eines einzigen Falles, wo es sich um einen größeren, trotzdem aber mehr handwerkartig organisierten Betrieb des Kunstgewerbes handelte, nicht zu Ohren gekommen, obwohl doch gerade in der jüngsten Zeit eine größere Zurückhaltung der Banken festzustellen war. Es wird auch seitens mittelkapitalistischer Unternehmer die Gefahr einer Ueberproduktion klar erkannt, die leicht entstehen kann, wenn kleine und kleinste Unternehmungen reichlicher als bisher von den Banken Kredit erhalten. Allerdings ist darauf hinzuweisen, daß es sich vorwiegend um Betriebskredite handelt. Ein Anlagekredit wird Unternehmungen mit geringerem Kapital nur in den seltensten Fällen gewährt werden. Eine Möglichkeit der Kapitalbeschaffung zu Anlagezwecken (Bauten, Neuanschaffung von Maschinen, Ausdehnung der Produktion) wird für derartige Unternehmungen nur durch Eintritt eines, über eigenes Kapital verfügenden Teilhabers oder durch Uebergang von der Privatunternehmung zur Gesellschaftsform möglich sein, wie wir oben bereits andeuteten.

Die folgenden Ausführungen basieren vor allem auf Unterredungen mit mittleren und kleinen Unternehmern verarbeitender Industrien oder mit Vertretern von für diese Industrien in Betracht kommenden Kreditinstituten.

Bei der Wiedergabe des Inhalts dieser Besprechungen kann es sich natürlich nur um Ergänzungen unserer bisherigen Ausführungen handeln. Ein vollkommenes Bild auch nur für *eine* spezielle Industrie zu geben, war uns nicht möglich. Wir müssen uns daher mit den folgenden „Stichproben" aus verschiedenen Zweigen begnügen.

Von dem Leiter eines mittleren Unternehmens der

Werksteinindustrie

konnten wir auf unsere Fragen nach etwa bestehender Kreditnot, Vernachlässigung der Verfeinerungsindustrie usw. erfahren, daß ein Mangel an Entgegenkommen seitens der Großbanken *nicht* zu konstatieren sei. Die Bankverbindungen des von uns

befragten Unternehmers, drei Großbanken, haben sich altangestammter Kundschaft gegenüber stets entgegenkommend gezeigt. Dasselbe war in höchstem Maße von einem größeren Berliner Privatbanker zu berichten in einem speziellen Falle, wo es sich um die Stützung eines verwandten Qualitätsunternehmens handelte.

Allerdings wurde uns auch von Fällen berichtet, in denen die Banken sich ähnlichen Industrien gegenüber ablehnend verhalten hätten. Meistens habe man aber da den Standpunkt der Banken wohl verstehen und — bei objektiver Betrachtung der Tatsachen — eine Kreditgewährung als durchaus unerwünscht ansehen können.

Was die Arten des gewährten Kredits angeht, so kommen in der Werksteinindustrie Anlagekredite — hauptsächlich aus ursprünglichen „Betriebs"krediten entstanden — in der Form von Hypotheken, G. m. b. H.-Anteilen usw. vor. Die Banken geben nicht allzu gern solche Kredite, wohl auch aus Furcht, eventuell im Interesse ihres Guthabens zur Beteiligung gezwungen zu werden (bei etwaigen Insolvenzen). Jedoch sollen sich die Banken, wie wir erfuhren, der Vermittlung solcher Kredite widmen.

Ueber Kapitalbeschaffung im Obligationenwege war nichts zu erfahren. Blankokredite kommen in der Werksteinindustrie selten vor. Daraus sei den Banken kein Vorwurf zu machen in Anbetracht der momentan ungünstigen Lage.

Große Unternehmungen existieren in dieser Industrie nur wenige. Es überwiegen die mittleren, welche entweder aus eigenen Mitteln gut fundiert oder hinreichend mit Kredit versorgt sind.

Jedenfalls kann man von einer Kreditnot in der Werksteinindustrie nicht sprechen.

Ein interessantes Gegenbild zeigt eine andere „Verarbeitungsindustrie", die sich allerdings schon mehr dem Kunstgewerbe nähert. Von dem Inhaber einer Berliner

Glasmalerei

konnten wir folgendes erfahren:

In dem mehr handwerkerlich-künstlerisch als fabrikmäßig-technisch organisierten Betriebe der Glasmalerei dominieren die kleinen und kleinsten Unternehmungen, Betriebe, von denen man überhaupt kaum annehmen kann, daß sie mit einer Bankverbindung arbeiten. Der von uns untersuchte Betrieb, der mit einem Kapital von zirka 150 000 Mark und einem Jahresumsatz von ca. ¼ Million arbeitet, dürfte einer der größten sein. Ein Kreditbedarf ist bei einem solchen Unternehmen wohl vorhanden. — Es wurde jedoch über ein geringes Entgegenkommen der Banken geklagt. Nicht einmal auf Grund von Sicherheiten sei ein Kredit bei den meisten Berliner Banken zu erlangen, zumal wurde die äußerste Rücksichts- und Interesselosigkeit der größten Berliner Banken bemängelt, während eine der mittleren Banken relativ mehr Interesse und Entgegenkommen gezeigt habe.

Vom rein privatwirtschaftlichen Standpunkt der Banken aus betrachtet, ist dieser Mangel an Interesse für ein derartiges künstlerisch-handwerkmäßiges Unternehmen vielleicht aus dem Grunde zu verstehen, daß hier keine dauernde, auf größeren Umsätzen basierende, mithin für die Bank lukrative Geschäftsbeziehung bestehen kann, wie dies bei einem fabrikmäßig-technischen Betriebe mehr oder minder der Fall sein wird. So sehr man auch vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus bedauern wird, daß ein solches Unternehmen nicht in erwünschtem Maße seitens der Banken Beachtung findet, so muß man doch feststellen, daß die Kreditbeziehungen einer Bank zu einem solchen Betriebe etwas aus dem Rahmen der eigentlich industriellen resp. mittelgewerblichen Kreditversorgung herausfällt. Der betr. Unternehmer sagte uns, daß es ihm erwünscht sei, auf Grund des einen oder anderen größeren Auftrages Kredit zu erhalten; denn gerade in seiner Branche sei nur bei Barzahlung billiger Einkauf und vorteilhaftes Disponieren möglich. Die Mittel für Barbezahlung der Rohmaterialien, Arbeitslöhne usw. sollte ihm eben jener erwünschte Kredit liefern. Er glaubte feststellen zu können, daß allerdings das Versagen des Bankkredits insofern auch eine günstige Wirkung äußere, indem es zu vorsichtigem Disponieren und zu exakter Einhaltung der Zahlungsfristen erziehe. Er glaubt ferner, daß im Reiche die Banken im allgemeinen entgegenkommender derartigen Unternehmungen gegenüber seien, als in Berlin. — Ein langfristiger Anlagekredit sei überhaupt nicht zu bekommen. Wünsche ein Unternehmer eine Betriebserweiterung vorzunehmen, so sei er, sofern ihm nicht eigene Mittel resp. Unterstützung auf Grund persönlicher Konnexionen zu Gebote ständen, auf Kapitalbeschaffung durch Aufnahme eines vermögenden Teilhabers angewiesen.

Ueber die Lage der

Hutbranche

konnten wir von einem mittleren Berliner Fabrikanten folgendes erfahren: Bis vor einigen Jahren, solange die Konjunktur im Steigen war, sind seitens der Banken — so kann man im allgemeinen wohl sagen — Kredite bereitwilligst, vielleicht leichtsinnigerweise, an die Industrie, auch an mittlere und kleine Unternehmungen gegeben worden, und zwar in Form von gedecktem wie von Blankokredit. Seit den letzten 2—3 Jahren sind die Banken zurückhaltender geworden, Blankokredite zu erhalten muß als nahezu unmöglich bezeichnet werden.

Als Ursachen dieser Zurückhaltung ist auf die schlechtere wirtschaftliche Lage im allgemeinen, auf Teuerung, relative Einschränkung des Konsums, Streben der Reichsbank nach Kreditein schränkung usw. im speziellen hinzuweisen. In der Hutbranche im besonderen muß man bei einem Ueberblick über Kreditbedarf und Kreditverhältnisse scheiden zwischen Strohhut- und Filzhutfabrikation. Erstere ist ein hauptsächlich von kleinen und kleinsten Unternehmern betriebener Zweig. Niedrige Löhne, ungelernte Arbeiter, minimale Gewinne kennzeichnen diese Pro-

duktion. Ueber die Kreditverhältnisse läßt sich nur sagen, daß man von einem „Bank"kredit hier kaum wird reden können. Diese kleinen Unternehmer sind auf den Warenkredit, den ihnen ihr Rohstoff- und Maschinenlieferant einräumt, angewiesen. Wirft man die Frage auf, ob hier ein Bankkredit am Platze wäre, so wird man nach den tatsächlichen Verhältnissen sagen müssen, daß die Gefahren und Nachteile größer sind, als die Vorteile. Würden jene kleinen und kleinsten Fabrikanten, mit Kredit versehen, mehr produzieren, so würde eine gewaltige Ueberproduktion, ein Wettlaufen um niedrigste Preise stattfinden. Uebrigens finden sich ähnliche Verhältnisse auch in anderen Branchen. In neuester Zeit mit Aufkommen der großen Warenhäuser sind viele derartige Existenzen zugrunde gegangen. Die Warenhäuser zahlen niedrige Preise, über die man allenthalben Klagen hört, und auch der größere Konsum kann den Preisausfall des nur mit spärlichstem Gewinn arbeitenden Fabrikanten nicht wettmachen. Hinzukommt, daß sich neuerdings die Warenhäuser, die bisherigen Abnehmer der kleinen Fabrikanten, durch Angliederung von eigenen Werkstätten in die Lage gesetzt haben, weit billiger zu produzieren und so zu Konkurrenten der kleinen Unternehmer geworden sind, ihm seine Existenz vollkommen unterbunden haben.

Ganz anders liegen die Verhältnisse in der Filzhutfabrikation.

Ihrer ganzen Struktur nach ist diese Fabrikation technisch sowohl, als auch — was die Unternehmungsformen angeht — mit der Tuchindustrie vergleichbar.

Neben zahlreichen Unternehmungen in Form der Einzelunternehmung oder der G. m. b. H. stehen einige Aktiengesellschaften, z. B. die bekannte Berlin-Gubener Hut-Fabrik. Sobald aber in einer Industrie von der reinen Privatunternehmung zur Gesellschaftsform und speziell zur Aktiengesellschaft übergegangen wird, wird das Unternehmen durchsichtiger — zumal durch den Publikationszwang der Aktiengesellschaft. Es läßt sich von seiten der kreditgewährenden Bank leichter Einblick gewinnen, eine größere Kontrollmöglichkeit ist gewonnen, vom Standpunkt der Bank aus gesehen, ist das Unternehmen ganz allgemein betrachtet, reifer für eine Kreditgewährung, als ein reines Privatunternehmen.

Das Ergebnis von Besprechungen mit den Inhabern eines ersten Berliner

Kleiderstoffhauses

sowie eines der größten

Seidenwarengeschäfte

brachte nichts wesentlich Neues.

Die Lieferantin für diese Handelszweige ist die Textilindustrie. In der Seiden- und Wollwarenbranche überwiegen die Privatunternehmungen, während die Fabrikation in der Baumwollbranche mehr in den Händen von Aktiengesellschaften liegt.

Die in der Textilindustrie entstandenen **Konventionen** wurden durchweg gelobt; die Kreditwürdigkeit sei dadurch gestiegen, ein Unterbieten der Konkurrenz durch Einräumung längerer Ziele verhindert.

Die Diskontierung von Buchforderungen, über deren Verbreitung usw. in den betr. Industrien wir Erkundigungen einzuziehen suchten, wurde recht ungünstig beurteilt. Man faßte diese Art der Kreditbeschaffung als Zwangsmaßregel, als „ultima ratio" auf. Andere in Betracht kommende Kreditarten sind Kontokorrentkredit, vor allem in gedeckter Form, Lombardkredit, letzterer relativ selten, und — für größere Firmen — Akzeptkredit. Genaueres über diese Kreditarten und ihre Funktionen für die betreffenden Industrien war nicht zu erfahren.

Speziell aus der **Seidenbranche** wurde uns der oben gekennzeichnete segensreiche Einfluß der Konventionen berichtet. Ueberhaupt — so hieß es — wird man von einer Kreditnot hier nicht sprechen können. Es ist im Gegenteil ein höchst liberales Verhalten der Banken, ein weitgehendes Entgegenkommen festzustellen, was durchaus auch für die Kreditgewährung an Privatunternehmungen zutrifft.

Sollten wirklich einmal Klagen über Zurückhaltung in der Kreditgewährung laut geworden sein, so liege das auch wohl daran, daß die betr. Unternehmer den Banken in bezug auf Provision und Zinsen den Verdienst beschneiden wollten. Größeres Entgegenkommen an die Banken in dieser Hinsicht involviere auch größere Liberalität seitens der Banken in der Kreditgewährung.

Die Pforzheimer Bijouterieindustrie.

Bevor wir das Ergebnis unserer eigenen, in Pforzheim vorgenommenen Umfragen (Unterredungen mit Bijouterie-Industriellen, mit Privatbankers, sowie mit dem Leiter eines größeren Aktien-Bankunternehmens) wiedergeben, möchten wir einige Vorbemerkungen über die Pforzheimer Kreditverhältnisse im allgemeinen machen, für die das ausgezeichnete Buch von Göler: „Die wirtschaftliche Organisation der Pforzheimer Bijouterieindustrie" grundlegend war.

Wenn überhaupt eine Produktion der Befruchtung durch Kredit bedarf, so ist es die angegebene Industrie. Die Gründe dafür sind erstens: der Wechsel der Mode; zweitens: das kostbare Material; drittens: die unorganisierten Zahlungsverhältnisse dieser Industrie. Auf die historische Entwicklung des Pforzheimer Kreditverkehrs ist hier nicht näher einzugehen. Interessant ist für uns, daß in Pforzheim die Lokalbank dominiert, daß ferner auch der reine Personalkredit durchaus in reichlichem Maße gewährt wird. Denn die in Pforzheim konzentrierte Industrie ermöglicht den betr. Bankhäusern eine eingehende Kontrolle und gibt ihnen die Möglichkeit, tüchtigen Leuten, die meist aus dem Stande der höheren Arbeiter oder aus dem Kreise der Fabrikangestellten hervorgehen, durch Gewährung von Kredit eine selbständige Existenz zu schaffen, wenn-

gleich nicht mehr in dem Maße wie in den ersten Jahren der Blüte der Pforzheimer Industrie. Es kommt hinzu, daß das wertvolle Material die Kreditgewährung insofern erleichtert, als ja der kostbare Rohstoff nur seine Form verändert, seinen Wert aber stets beibehält. Das gilt in erster Linie von der Verarbeitung echten Materials, und hier nimmt auch der kleine Mittelbetrieb (bis inkl. 100 Arbeiter) eine herrschende Stellung ein, während bei der Doublé-Fabrikation z. B. eine größere Neigung zum Großbetrieb zu konstatieren ist, eine Tendenz, die sich seit den letzten 15—20 Jahren auch auf die echte Industrie auszudehnen scheint.

Aus dem Schlußwort der Göler'schen Arbeit möchten wir die folgenden Worte entnehmen:

„Auch in der modernen Industrie kann die Einzelpersönlichkeit von bestimmendem Einfluß sein. Die Lehre von der kapitalistischen Konzentration vieler Industrien trifft für Pforzheim im allgemeinen nicht zu. Die Industrie ist an fortschrittlicher Wirtschaftspolitik hervorragend interessiert. Die Bijouterie-Industrie ist eine typische Vertreterin neudeutscher Wirtschaftspolitik."

Soweit Göler. — Wir geben nunmehr im folgenden den Inhalt unserer eigenen, in Pforzheim angestellten Erkundigungen wieder.

Vor ca. 10—15 Jahren ist die Kreditgewährung an die Pforzheimer Industrie in äußerst liberaler, vielleicht zu liberaler Weise gehandhabt worden. Die damals ausschließlich als Kreditgeber in Frage kommenden Privatbankers haben oft auch solchen emporstrebenden Geschäftsleuten in reichlichem Maße Kredite gewährt, die über nennenswerte Eigenkapitalien nicht verfügten, lediglich weil sie von deren Tüchtigkeit überzeugt waren, und weil vielleicht gerade der betreffende Zweig der Bijouteriefabrikation besondere Zukunftschancen zu haben schien. So ist es gekommen, daß Leute mit ein paar Tausend Mark Kapital durch die reichliche Kreditgewährung in der Lage waren, sich in wenigen Jahren emporzuarbeiten und größere Vermögen zu erwerben. Man hat den Aufschwung der Pforzheimer Industrie nicht zum mindesten als die erfreuliche Folge dieser äußerst liberalen Kreditgewährung betrachtet, man hat insbesondere die in dieser Richtung besonders hervortretende Tätigkeit des Direktors des Pforzheimer Bankvereins, Kaiser, hervorgehoben.

Diese reichliche Kreditgewährung entsprach einem bestehenden Bedürfnis. Als Beweis dafür ist vor allem auf die in der Pforzheimer Industrie übliche äußerst lange Zielgewährung (es kommen Ziele bis zu 12 Monaten vor) hinzuweisen. In neuester Zeit machen sich auch in Pforzheim Bestrebungen nach Einschränkung dieser langen Ziele geltend. Dieses Moment ist deswegen von Wichtigkeit, weil diese Tendenzen anderen, neuerdings ebenfalls entstandenen Bestrebungen, die aber nicht von der Seite der Kreditnehmer, sondern der Kreditgeber ausgehen, begegnen. Gemeint sind die sich allenthalben in neuester Zeit geltend machenden Tendenzen zur Krediteinschränkung, die

sich ganz allgemein betrachtet — als eine Reaktion auf den enormen wirtschaftlichen Aufschwung Deutschlands in den letzten Jahrzehnten, auf die industrielle, durch Kredit veranlaßte und gestützte Expansion darstellen, im besonderen auf die bereits mehrfach erörterten Mahnungen der Reichsbank zur Konsolidierung der Kreditwirtschaft zurückführen lassen. Diese Kreditcinschränkungen haben sich besonders mit dem Auftreten der größeren Provinzbanken (Süddeutsche Diskontogesellschaft, Rheinische Kreditbank) in Pforzheim geltend gemacht. Man wird sagen können, daß auch hier ein relatives Zurücktreten des reinen Personalkredits festzustellen ist, daß man heute mehr und mehr reale Grundlagen für die Bemessung von Krediten berücksichtigt und fordert. Damit ist aber keineswegs gesagt, daß eine Kreditnot besteht. Nach wie vor werden auch heute noch Blankokredite in reichlichem Maße der Industrie zur Verfügung gestellt, diese allerdings vielleicht mehr von Seiten der Privatbankfirmen als der Aktienbanken, die, was offen zugegeben wird, immerhin mehr schematisierend verfahren als die Privatbankers. Die eigenartigen Pforzheimer Verhältnisse jedoch verlangen es, auch in diesem Punkte eine Einschränkung zu machen. Denn die in Pforzheim existierenden Aktienbanken sind aus alteingesessenen Privatbankhäusern hervorgegangen, die in den Kreisen der lokalen Industrie fest wurzeln. Dementsprechend sind die leitenden Stellen in diesen Aktienbanken zum allergrößten Teil, wenn nicht mit den Inhabern der ehemaligen Privatbankhäuser selbst, so doch oft mit deren Verwandten besetzt, so daß also im Vergleich zu anderen Verhältnissen doch Männer die Kreditgewährung handhaben, die den Kreditnehmern persönlich nahestehen. Der Vorwurf der Handhabung der Kreditgewährung vom grünen Tisch aus dürfte bisher für Pforzheim nicht zutreffen. Dieses könnte man vielleicht daraus entnehmen, daß bei Eingehung eines Kreditengagements seitens der Banken jetzt mehr und mehr auf eine genaue Aufstellung der Aktiven, auf durchsichtige Bilanzlegung gedrungen wird, und man wird sagen können, daß, während früher ähnliche Prinzipien nicht bestanden, jetzt i. allg. 30—50% des ausgewiesenen Eigenkapitals als Kredit gegeben werden. Damit ist aber durchaus nicht gesagt, daß dies ein fester Grundsatz ist, der durchweg geübt würde. Solche festen Grundsätze lassen sich eben für die Kreditgewährung an die Pforzheimer Industrie durchaus nicht aufstellen, und ebenso, wie es früher möglich war, daß ohne Rücksicht auf vorhandenes Eigenkapital kreditiert wurde, so ist auch heute noch die Möglichkeit für einen tüchtigen Fabrikanten, der sich auf die Herstellung eines aussichtsreichen Artikels legt, gegeben, mit relativ geringem eigenen Vermögen durch weitgehende Unterstützung mit Kredit aufzusteigen. Als Beispiel hierfür wurde mir aus jüngster Zeit ein Fabrikant genannt, der die augenblicklich sehr modernen Uhrarmbänder herstellt und der, mit kaum nennenswerten eigenem Kapital die Produktion beginnend, heute zu nennenswertem Vermögen gelangt sein soll.

Zur Frage der Konventionen, die wir oben streiften, ist noch nachzutragen, daß — wie wir erfuhren — ein solcher Zusammenschluß für einen speziellen Zweig der Pforzheimer Bijou-

terieindustrie, für die Goldkettenfabrikation, besteht. Augenblicklich ist allerdings dadurch eine gewisse Kalamität insofern entstanden, als die Abnehmer der Goldkettenbranche zwar zu pünktlicher Einhaltung der Zahlungsbedingungen verpflichtet sind, dies aber auf Kosten anderer Zweige der Bijouteriefabrikation geschieht, weil der Abnehmer eben nicht nur den einen Artikel, Ketten, bezieht, sondern auch aus anderen Zweigen der Bijouterie, z. B. Broschen, Ringe od. dgl., zugleich seinen Bedarf deckt. Zurzeit bestehen aber — wie erwähnt — nur für die Kettenbranche solche Abmachungen, infolgedessen neigt der Abnehmer dazu, sich für die ihm auferlegte Verpflichtung zur Einhaltung bestimmter Zahlungsfristen beim Bezuge von Goldketten dadurch schadlos zu halten, daß er beim Bezuge von anderen Artikeln entsprechend längere Ziele beansprucht. Es ist klar, daß dieser Mißbrauch schwinden muß, sobald solche Abmachungen auf die gesamte Bijouterieindustrie ausgedehnt werden, was vielleicht nur noch eine Zeitfrage ist. Es ist allerdings zu berücksichtigen, daß einer Ausdehnung der Konvention insofern Hindernisse entgegenstehen, als der ausländische Abnehmer vielleicht kaum jemals zur Einhaltung bestimmter Fristen gezwungen werden kann, was deswegen von nicht zu unterschätzender Bedeutung für diese Frage ist, weil das Exportgeschäft den Löwenanteil (ca. 75% des gesamten Geschäfts) einnimmt. Eine andere Schwierigkeit, die insbesondere den Bestrebungen der Banken, die Kreditgewährung auf eine realere Basis zu stellen, hindernd entgegentritt, ist der Umstand, daß viele Abnehmer der Pforzheimer Industrie eine Abneigung dagegen haben, für die bezogene Ware einen Wechsel zu akzeptieren, also von ihren Lieferanten offenen Kredit beanspruchen. Wenn es gelänge, dieser Abneigung der Abnehmer zu begegnen, wären die Pforzheimer Industriellen in der Lage, die heut mehr und mehr von den Banken geforderte Deckung zu stellen.

Bisher hilft man sich vielfach in der Weise, daß der Fabrikant bei Fälligkeit der Forderung auf seinen Abnehmer entnimmt, ohne jedoch dessen Akzept einzuholen und dann dieses Papier seinem Banker zum Diskont einreicht. Der Banker diskontiert auch in der Regel anstandslos diese Tratten, soweit er von der Bonität des Ausstellers und des Bezogenen überzeugt ist, hat allerdings den Nachteil, derartige Tratten nicht bei der Reichsbank weiter begeben zu können, da diese ja bekanntlich zwei „gute“ Unterschriften verlangt. Das Moment, daß der Pforzheimer Fabrikant nicht nur über seinen Abnehmer, sondern auch über dessen Kundenkreis in der Regel informiert ist — wenigstens war dies in früheren Jahren fast durchweg der Fall —, ist deswegen für die Beurteilung der gegenwärtigen Kreditverhältnisse von großer Bedeutung, weil mit der Expansion der Pforzheimer Industrie die Schwierigkeit für den Banker, seinen Kreditnehmer und dessen Absatzverhältnisse zu durchschauen, gewachsen ist. Daraus sind dann auch die geschilderten Bestrebungen der Banken und die im Vergleich zu früher jetzt herrschende größere Zurückhaltung in der Kreditgewährung zu erklären, weil es eben, wie immer wieder sowohl von Banken wie von Fabrikanten be-

tont wird, heute nicht mehr in dem Maße für den Banker möglich ist, seinen Kunden „in die Tasche zu gucken".

Nicht als Folge der jetzt gegen früher erschwerten Kreditgerlangung ist der gegenwärtig schlechte Gang des Geschäfts, über den wir allseitig klagen hörten, aufzufassen. Dies ist nicht etwa der einseitige Standpunkt der Banken, sondern wurde uns auch aus Fabrikantenkreisen mitgeteilt. Vielmehr macht man allgemein die augenblicklich überhaupt ungünstige wirtschaftliche Lage für den flauen Geschäftsgang verantwortlich, sowie im besonderen die momentan schwierigen Verhältnisse in Südamerika, einem der Hauptexportgebiete für Pforzheimer Erzeugnisse. Was den Export nach Nordamerika angeht, so wäre hier — wie wir erfahren konnten — an sich ein sehr ersprießliches Absatzfeld für die Pforzheimer Industrie gegeben, da die amerikanische Industrie sehr unter hohen Arbeitslöhnen zu leiden hat. Jedoch wirkt der für die Vereinigten Staaten bestehende hohe Einfuhrzoll exporthindernd. Daran hat auch die Revision des amerikanischen Zolltarifs nichts geändert, obwohl sie den Wertzoll von 85% auf 60% herabsetzte. Denn auch dieser Satz bedeutet praktisch immer noch ein Einfuhrverbot. Nur für einen bestimmten Zweig der Pforzheimer Industrie, für gewisse Fabrikate aus Stahl, soll — wie wir erfuhren — der Export nach den Vereinigten Staaten lohnen. Erst eine Minderung des Einfuhrwertzolles auf ca. 30% würde das Geschäft nach Amerika rentabel machen. Ob aber die amerikanische Industrie, die naturgemäß ein Interesse an der Hochhaltung der Zollsätze hat, in absehbarer Zeit einer weiteren Ermäßigung der Zölle zustimmen wird, dürfte äußerst fraglich sein.

Wir versuchten festzustellen, ob vielleicht in Pforzheim neuerdings die Diskontierung von Buchforderungen sich Eingang verschafft habe, konnten aber exakte Erhebungen darüber nicht machen. Es besteht allerdings ein von zwei Pforzheimer Bankhäusern eigens zu diesem Zwecke gegründetes Institut, die „Industriebank". Während nun ein Teil der Ansichten dahin geht, daß in Pforzheim nur schwache Existenzen zur Beleihung ihrer Außenstände schreiten, da ja solide und solvente Firmen auch heute noch in ausreichender Weise mit Kredit in anderen Formen, auch mit Blankokredit, von ihrem Banker versorgt werden, wurde von anderer Seite die Buchbeleihung durchaus günstig beurteilt, um so mehr als eben doch auf die gegen früher erschwerte Kreditbeschaffung hingewiesen wurde. Da nun auch die Buchbeleihung in Pforzheim in der Weise gehandhabt werde, daß nur Firmen von der Industriebank Buchforderungskredit erhalten, die mit einem der Gründungshäuser der Industriebank bereits in Beziehung gestanden hätten, über deren Verhältnisse man also eingehend orientiert sei, so könne man diese Kreditart als bedenklich nicht bezeichnen. Ob die Buchbeleihung in größerem Umfange in Pforzheim gehandhabt wird, ließ sich nicht feststellen. Es scheint dies jedoch nicht der Fall zu sein; denn schätzungsweise wurde uns mitgeteilt, daß nur ca. 10% der gesamten Außenstände „diskontiert" würden. Zusammenfassend werden wir sagen können, daß nach den von uns gemachten Erhebungen grundsätzliche Abweichungen von den vor

ca. 5 Jahren von Göler mitgeteilten Tatsachen kaum festzustellen waren. Mag auch die Krediterlangung im großen und ganzen für den Fabrikanten heute schwieriger geworden sein, mögen kleine und kleinste Existenzen heute nicht mehr in dem Maße wie früher Selbständigkeit erlangen können, von einer Kreditnot in der Pforzheimer Industrie, von einer Ausschaltung der persönlichen Momente bei der Kreditgewährung, von einer der Förderung mittlerer Unternehmer feindlichen Schematisierung in der Kreditgewährung, kann keine Rede sein. Das ist im wesentlichen das Ergebnis der Aeußerungen beider Parteien, sowohl der Kreditnehmer wie der Kreditgeber.

Lebenslauf.

Ich, Werner Baumgarten, wurde am 24. Mai 1890 als Sohn des Kaufmanns Louis Baumgarten zu Berlin geboren, besuchte bis zu meinem 16. Lebensjahr das Kgl. Joachimsthalsche Gymnasium zu Berlin-Wilmersdorf, das ich mit der Reife für Obersekunda verließ, um Kaufmann zu werden. Nach einer $5\,^1/_2$ jährigen praktischen Tätigkeit studierte ich Staatswissenschaften in Tübingen und Berlin, holte zugleich mein Abiturientenexamen an der Hohenzollernschule, Gymnasialabteilung, zu Berlin-Schöneberg, auf Grund privater Vorbereitung nach und setzte meine nationalökonomischen Studien fort, im Wintersemester 1912/13 in Berlin, seit Sommersemester 1913 in Freiburg, wo ich Mitglied der Seminare der Herren Geheimrat von Schulze-Gävernitz und Geheimrat Diehl war. Am 25. Juli 1914 bestand ich in Freiburg mein Doktorexamen (Dr. rer. pol.) mit dem Prädikat „cum laude".